

CRESCER E GERAR VALOR

Neste boletim informativo apresentamos algumas reflexões sobre o *Business Model Canvas*, que é uma ferramenta de gestão cada vez mais usado por organizações de todos os portes, e tem como um dos principais objetivos o de comunicar holisticamente a visão econômica de um modelo de negócio.

Por meio de seu uso as organizações podem, com facilidade, de forma participativa e visual, encontrar alternativas para que seus negócios continuem gerando e entregando valor para os clientes e continuamente capturando valor.

MODELO DE NEGÓCIOS CANVAS

A cada momento somos bombardeados por dezenas de ofertas de produtos, serviços e de modelos de negócio. Já não é com surpresa que nos deparamos com serviços que nos são ofertados sem que tenhamos que pagar nada por eles. Pelo menos é o que a princípio nos parece. Nos valem os benefícios, como é o caso da plataforma Google, e nada pagamos por isso. Então quem paga? No caso do Google são os anunciantes, que a cada clique que damos em seus anúncios durante uma busca, pagam ao Google por isso.

Isso que acabei de descrever pode parecer óbvio no caso do Google. O Google fornece acesso à dados do mundo inteiro à qualquer pessoa que faça uso de sua plataforma, mas será que os nossos clientes (inclusive os potenciais) percebem o valor que entregamos? Se sim, as consequências advindas ao se estabelecer as formas de se relacionar com os clientes, de fazer a entrega de valor, por meio de produtos ou serviços, e como cobrar por isso, pode, muitas vezes, significar gerar ou não oportunidades de receita.

De outro lado para poder entregar o valor prometido quais serão os recursos e atividades que eu precisarei ter? Minhas parcerias me ajudarão a realizar atividades que não sou tão bom, ou a dividir o meu risco? Quanto tudo isso vai custar?

Como resposta a essas demandas cada vez mais tem-se percebido a utilização do Modelo de Negócio Canvas.

Neste boletim, a **Accrescere** busca elucidar dúvidas de gestores e dirigentes sobre essa ferramenta de gestão de negócios.

Dúvidas de gestores e dirigentes sobre o Modelo Canvas

Vamos as principais e mais frequentes!

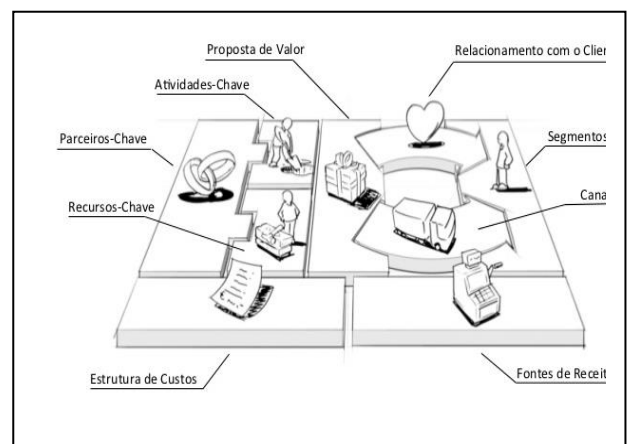
P: O que é o Modelo Canvas?

R: É uma ferramenta de gerenciamento estratégico, que permite desenvolver e esboçar modelos de negócio novos ou existentes. É um mapa

visual pré-formatado contendo nove blocos do modelo de negócios, que foi desenvolvido por Alexander Osterwalder.

Ele é composto por nove blocos (veja figura ao lado). Cinco deles comunicam como o valor é entregue, a saber: proposta de valor (que descreve o valor que é entregue aos clientes, segmentos de clientes, relacionamento com clientes, canais (pelos quais produtos e/ou serviços são entregues e fontes de receita. Esse conjunto caracteriza como é feita a entrega de valor e como se cobra por ela. Com os blocos recursos chave e atividade chave são evidenciadas o que de mais importante precisa ser realizado para se entregar o valor, o parceiros-chave são aqueles que compartilhar o risco e realizam atividades que as vezes não somos os mais capazes para fazer. E a estrutura de custos evidencia financeiramente todos os gastos que serão necessários. Esses quatro blocos evidenciam como os produtos e serviços são realizados. Seria como o “visite a nossa cozinha”.

Com esses blocos, de uma forma simples pode-se visualizar o modelo de negócio como um todo.



P: Quando e como o Modelo Canvas é usado?

R: Modelo Canvas pode ser usado nos momentos de planejamento estratégico, ou todas as vezes que se faz necessário reposicionar a empresa na forma como ela cria, entrega e captura valor, ou seja, pode ser usado a qualquer momento. Dada a facilidade de sua concepção o seu uso é simples. Basta colocar os envolvidos na análise do modelo de negócio juntos, cada um com vários post-its em mãos, e cada qual vai dando sua contribuição dado um objetivo que se pretenda resolver.

Um modelo de negócio descreve a lógica de como uma organização cria, entrega e captura valor”

P: Onde está o maior ganho no uso do Modelo Canvas?

R: Muitas vezes achamos que entendemos o propósito de um dado negócio. Por exemplo: um restaurante a quilo no centro de uma grande cidade, qual é o seu propósito? Podemos pensar que é servir uma boa refeição! Isso não estaria errado, mas se eu fosse tomar uma decisão quanto a investir em meu restaurante, como base nesse entendimento eu poderia errar feio. Por exemplo, se eu resolver contratar um chefe francês, pode ser que eu não aumente muito meus ganhos, principalmente se o preço da comida aumentar. Entretanto, se eu investir em formas de melhorar a forma como o abastecimento é feito, bem como eliminar ou reduzir as filas na entrada e no caixa, aí sim, eu posso estar dando o tiro certo. O que fica evidente é que o cliente desse restaurante quer uma boa comida, mas o que ele quer mesmo, o verdadeiro valor que está por trás da decisão que o move para lá (nas grandes cidades) é a redução do tempo gasto. Esse é o valor. Esse é o principal ganho.

“O uso do Modelo Canvas potencializa o surgimento de estratégias emergentes pela forma rápida e dinâmica pela qual os negócios são entendidos por todos”

P: E de que forma posso melhorar o resultado usando o Modelo Canvas?

R: Responderei com um exemplo: A Amazon por muitos anos vendeu de tudo no mundo inteiro por meio da internet (e por muito tempo teve prejuízo). Entretanto para operar em regime de 7 x 24 sem erro ela teve que desenvolver uma altíssima competência na construção, operação e manutenção de plataformas de e-commerce. De repente a grande sacada: “por que não vender isso?”. Foi o que ela fez, e hoje, qualquer um de nós pode ter um negócio *powered by* Amazon, (e passou a ter lucro). Esse é só um exemplo de como o Modelo Canvas pode ser usado. O uso do Modelo Canvas nesse exemplo, está em que ele evidencia onde somos bons, e onde não somos. Quais são nossas competências, e o que nos falta. Como estamos acertando e falhando em manter o cliente conosco. Tudo isso de forma rápida e simples, entre outras coisas. Em suma o uso do Modelo Canvas potencializa o surgimento de estratégias emergentes pela forma rápida e dinâmica pela qual os negócios são entendidos por todos.



Conte com a
Accrescere para
ajudar você

www.accrescere.com.br

Venha tomar um café conosco
Telefone: (11) 3075 2771
claudio.parisi@accrescere.com.br
paschoal.russo@accrescere.com.br

Localização
Av. Paulista, 1765 - 7º andar
CEP: 01311-200. São Paulo - SP



Construímos soluções transformadoras a partir de inovações na gestão de desempenho econômico-financeira das organizações
