INSTITUTO FEDERAL
Minas Gerais
Campus Piumhi

Professora **Lina Maria Soares**

Modelo de Negócios Canvas



Da **Ideia à Validação:** Um guia prático e visual para estruturar inovações.

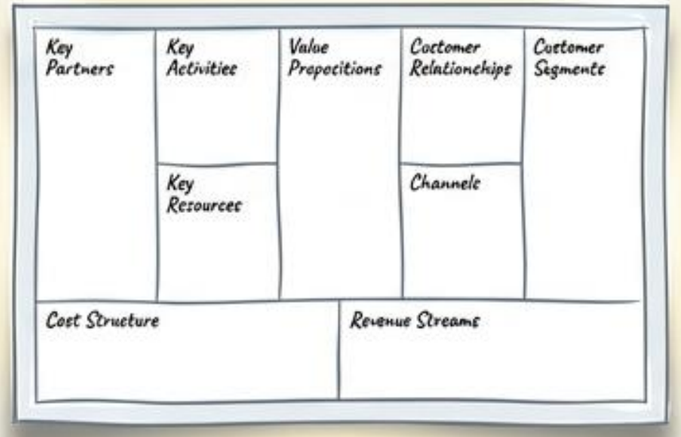
Módulo de Metodologias Empreendedoras

Gemini Notebook

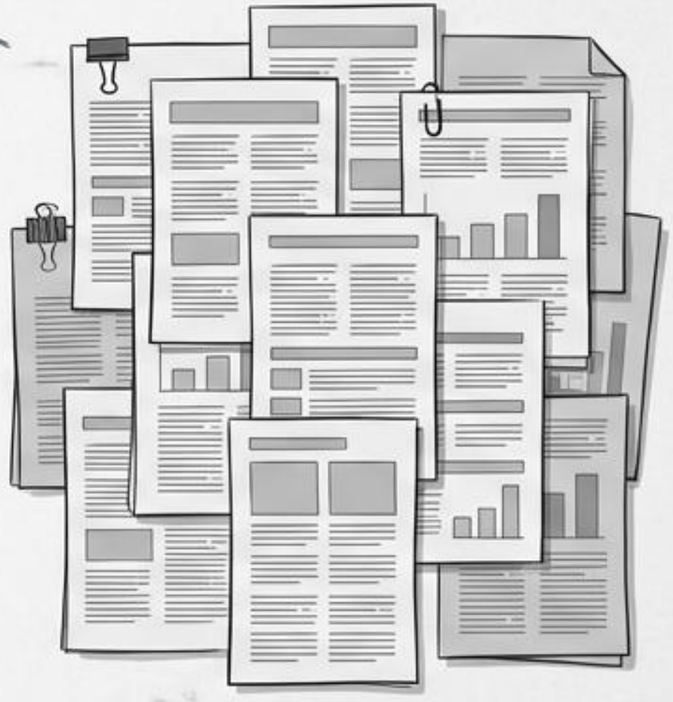
O Desafio: Como tangibilizar uma ideia?



Ideias abstratas são difíceis de comunicar.



Para criar um negócio, você precisa de uma tela. Assim como um poema tangibiliza um sentimento, o Canvas materializa a lógica de um negócio de forma visual e iterativa.



Planos tradicionais são rígidos demais para o início.

Gemini Notebook

A Revolução de Osterwalder

2004 (Tese na Suíça)

2009 (Lançamento do livro com Yves Pigneur e 470 co-criadores)



> "Precisamos de um conceito de Modelo de Negócios que todos compreendam: de fácil descrição, que facilite a discussão [...] simples, relevante e intuitivamente compreensível, ao mesmo tempo em que não simplifique demais a complexidade do funcionamento de uma empresa."
> — Alexander Osterwalder

Gemini Notebook

Onde o Canvas se encaixa?

Fase 1: Exploração



Design Thinking

- Foco: Gerar ideias e soluções baseadas na empatia.

Fase 2: Estruturação



Modelo Canvas

- Foco: Validar, desenhar e mapear os caminhos críticos da ideia.

Fase 3: Execução

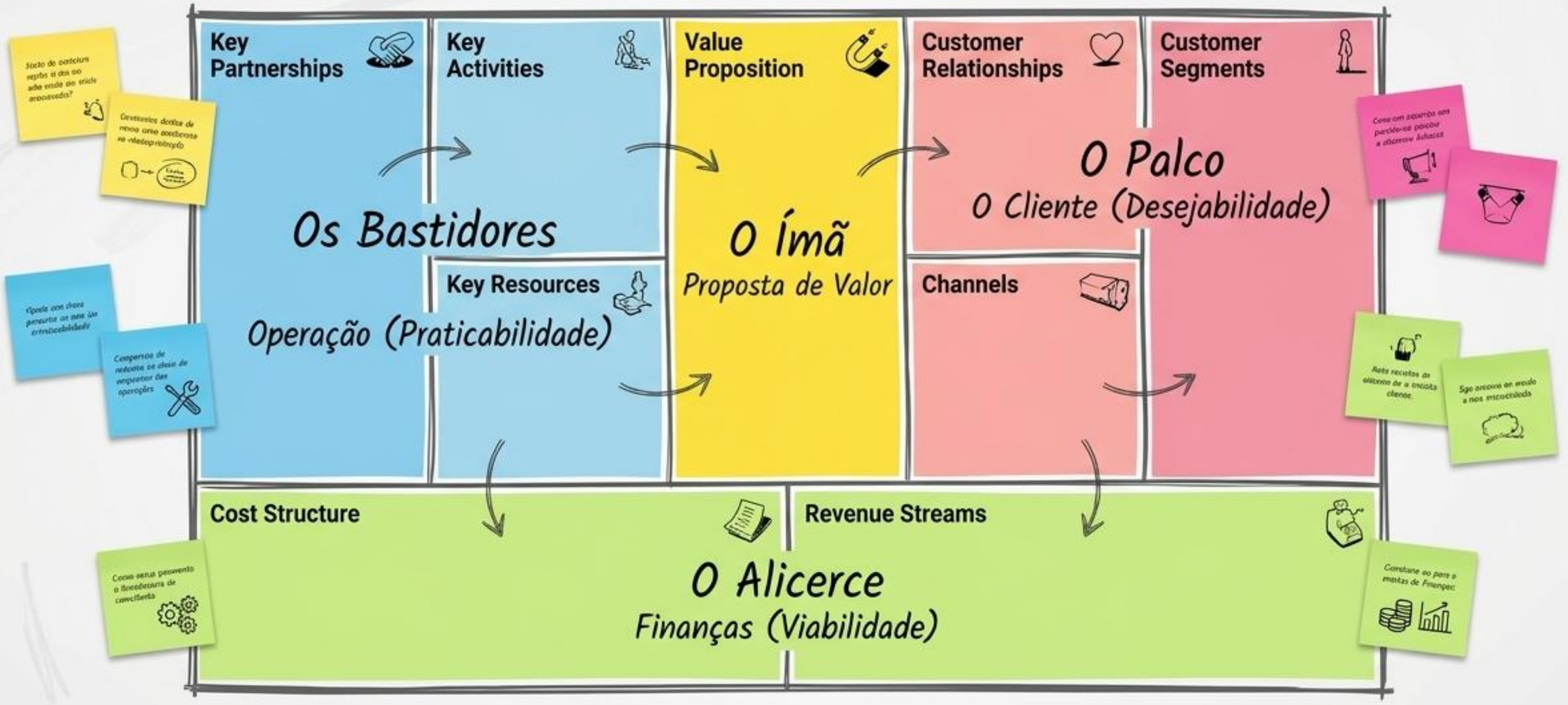


Plano de Negócios

- Foco: Detalhar métricas, captar recursos com investidores e guiar a operação.

Gemini Notebook

O Raio-X: A Arquitetura do Negócio



Nove componentes. Um quadro único. O negócio visto como um organismo vivo e interconectado.

Gemini Notebook

O Coração: Valor e Segmento

Proposta de Valor (O Presente):
Qual problema resolvemos?
A solução oferecida.



Segmentos de Clientes (A Pessoa):
Quem estamos servindo?
Suas dores e necessidades.

Extremo A: Fundação Sara (Foco: Famílias carentes que buscam assistência)
Extremo B: Ferrari (Foco: Indivíduos de alto poder aquisitivo que buscam exclusividade)

A lição: O valor muda drasticamente dependendo de quem é o cliente. Um seguro automotivo vende "segurança e comodidade", não apenas uma apólice.

Gemini Notebook

A Ponte: Entregando o Valor



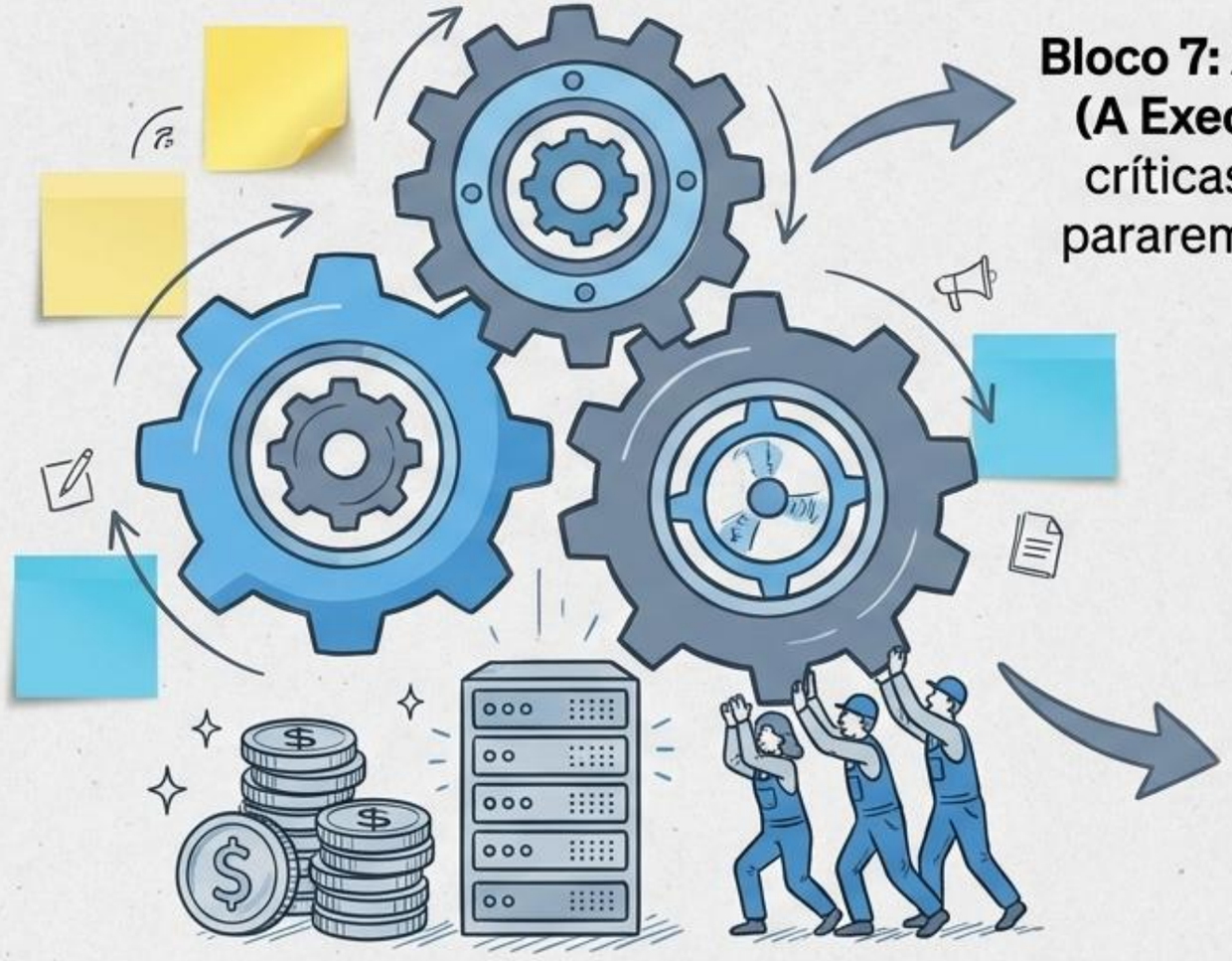
Bloco 3: Canais (Como entregamos): O caminho físico e comunicacional. Como o cliente fica sabendo? Como compra? Como recebe? (Ex: Loja física vs. Venda Direta Online).

Bloco 4: Relacionamento (Como mantemos): A tática de fidelização. Como interagimos durante e após a venda?

Diferencie a **logística** (Canais) da emoção/retenção **(Relacionamento)**. Um modelo de autoatendimento (self-service) exige um **relacionamento** totalmente diferente de uma consultoria personalizada.

Gemini Notebook

O Motor: Operação Essencial



Bloco 7: Atividades-Chave (A Execução): As ações críticas do dia a dia. Se pararem, a entrega falha.

O Teste de Falha

- ***Exemplo:*** *No e-commerce, a tecnologia de vendas online é um* ***Recurso*** *vital.*

- ***Exemplo:*** *Em uma ONG de ajuda humanitária, a captação de fundos é uma* ***Atividade inegociável.***

Bloco 6: Recursos-Chave (Os Ativos): O que você precisa possuir ou alugar para executar as atividades (Financeiro, Humano, Tecnológico, Físico).

Gemini Notebook

Os Aliados: Parcerias Estratégicas

Bloco 8: Parcerias-Chave: Quem faz por nós o que não devemos (ou não podemos) fazer internamente?

Nenhuma empresa é uma ilha. Otimize seu modelo terceirizando operações não-centrais e criando alianças para reduzir riscos.



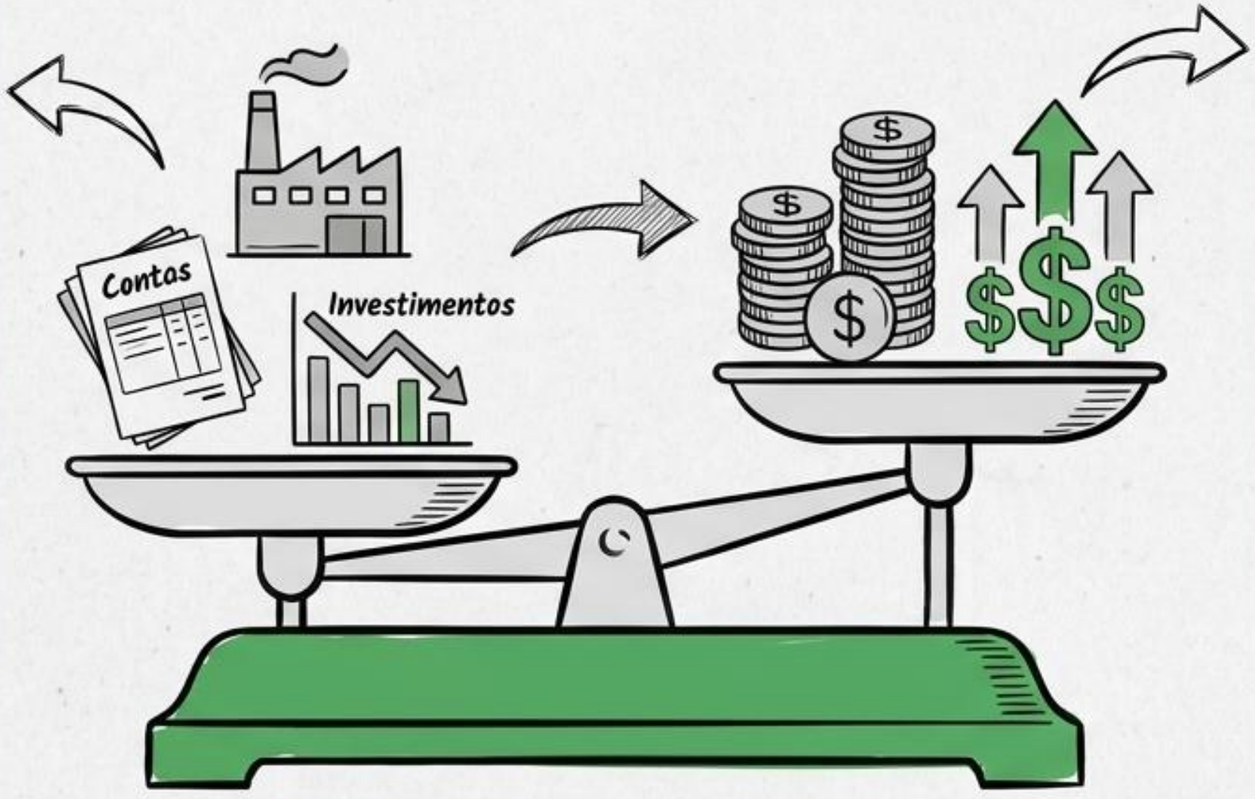
A Fundação Sara só consegue entregar seu valor às famílias carentes porque mantém parcerias cruciais com hospitais, clínicas e governos (Municipal, Estadual e Federal). Sem eles, o modelo quebra.

Gemini Notebook

O Balanço: Viabilidade Financeira

Bloco 9: Estrutura de Custos (As Saídas): *Onde queimamos caixa para gerar valor?*

Exemplo: A Philips Healthcare possui alta estrutura de custos focada pesadamente em ***pesquisa científica*** *(P&D) para materiais especiais.*

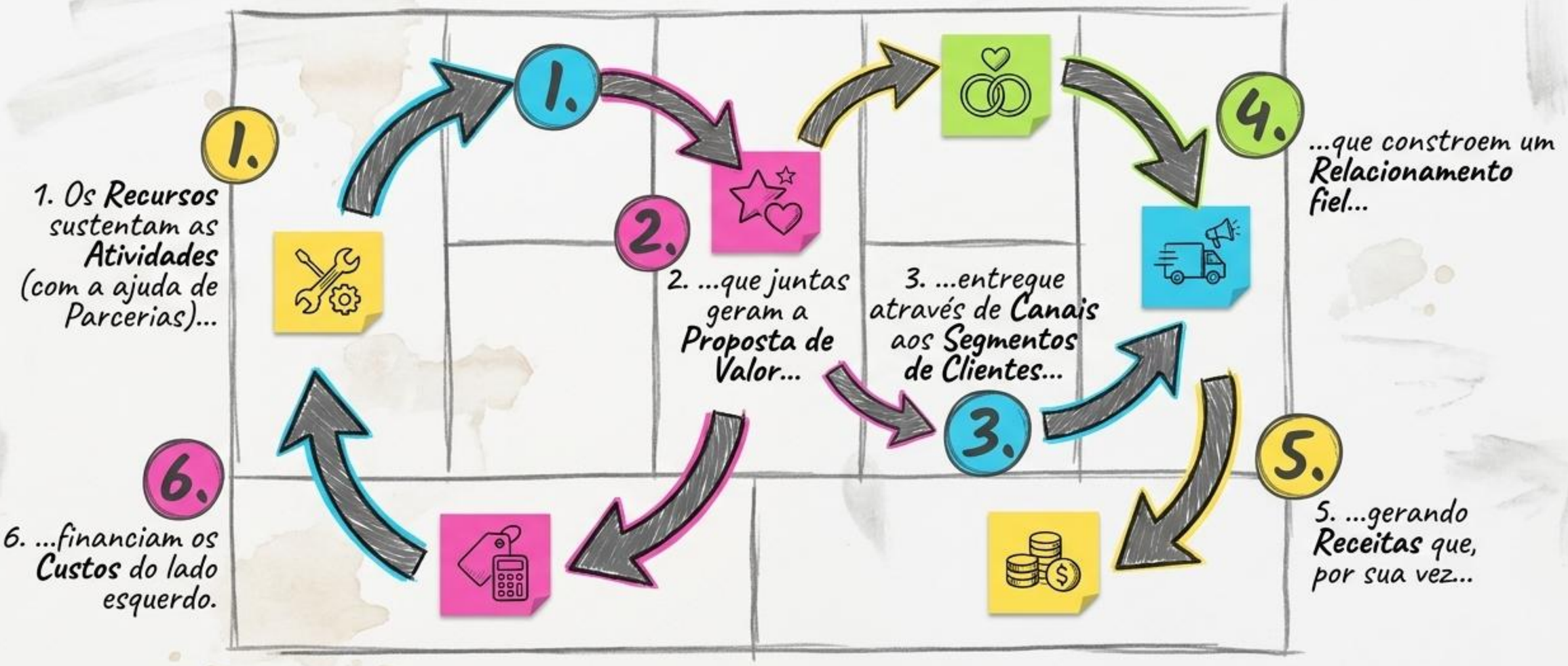


Bloco 5: Fontes de Receita (As Entradas): *Como cobramos pelo valor entregue? O cliente paga à vista? Assinatura mensal? Licenciamento?*

A matemática do modelo: A forma como você gera receita deve cobrir e superar a estrutura de custos imposta pelas suas atividades e recursos chave.

Gemini Notebook

O Sistema Circulatório do Negócio



O Canvas não é um formulário de nove perguntas aleatórias. É um ecossistema. Mude uma única nota adesiva em 'Clientes' e todo o lado esquerdo (Operação e Custos) terá que se adaptar.

Gemini Notebook

Regras do Estúdio: Como Aplicar

Voando Solo



Regra: Imprima o quadro e responda às perguntas de cada parte. Quanto mais detalhes, mais claro o mapa.

Mente Coletiva



- Imprima em folha gigante (plotter).
- Crie um ambiente confortável e explique o objetivo.
- Limite ideal: Até 7 pessoas para manter o foco.

Dica Pro: Se possível, traga um consultor/facilitador externo especializado em design de negócios.

Gemini Notebook

O Poder da Flexibilidade

Você não “escreve” um Canvas, você o molda. Ao usar notas adesivas em vez de tinta permanente, o modelo convida o erro, o teste e a adaptação imediata.



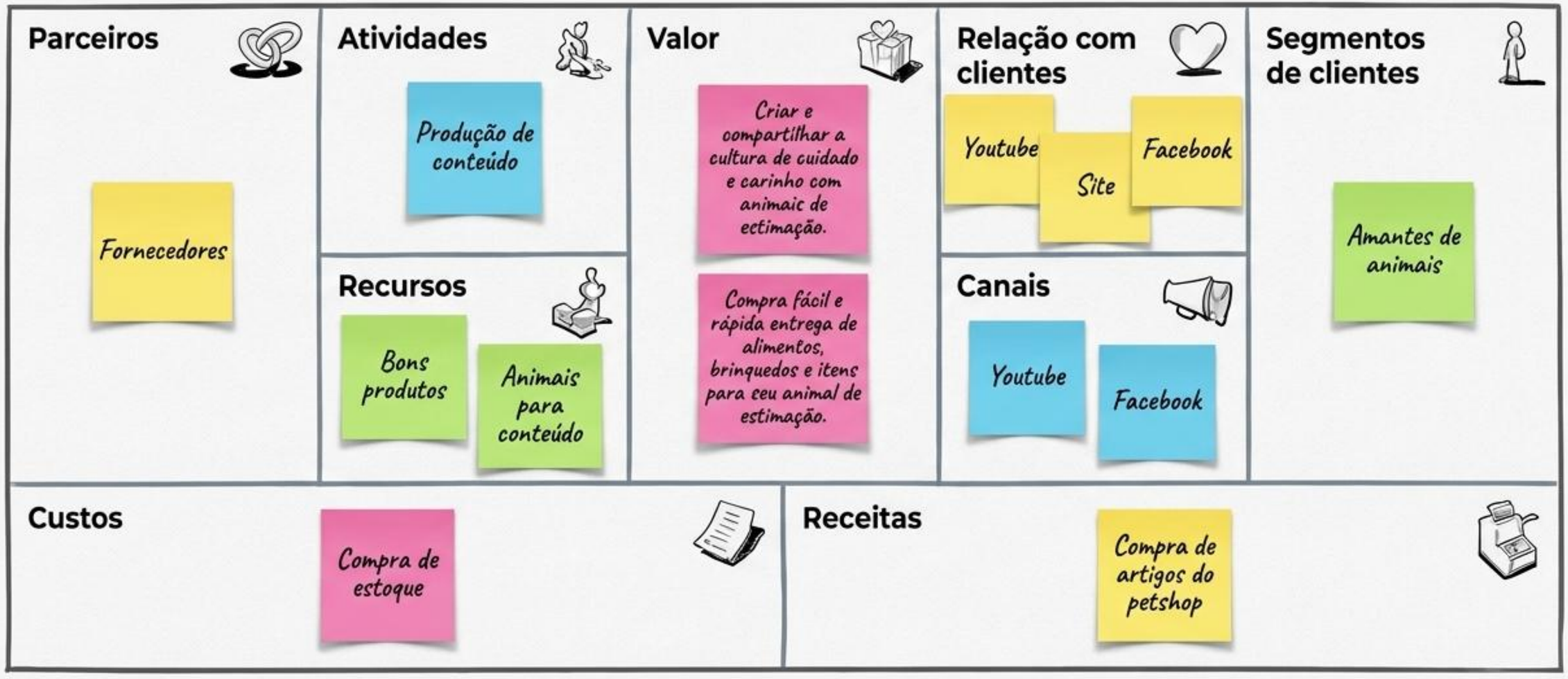
Mova ideias de um bloco para outro.

Agrupe conceitos por cores (ex: Cliente A em amarelo, B em verde).

Descarte imediatamente o que não faz sentido, sem refazer dezenas de páginas.

Gemini Notebook

O Canvas Preenchido (Estudo de Caso: Petshop)



Apenas 15 notas adesivas revelam o DNA inteiro da operação.
Sem jargões técnicos, sem parágrafos densos. 100% inteligível.

Gemini Notebook

Não é um documento.
É o seu Painel de Controle.



Um Plano de Negócios tradicional é feito para ser guardado na gaveta após conseguir o investimento. O **Canvas** é feito para **viver na parede da sua operação**. Ele evolui na mesma velocidade do seu aprendizado.

Itere sempre. Valide rápido. Nunca empreenda sozinho.

Gemini Notebook