

BUSSINES MODEL CANVAS

Treinamento: Construindo um modelo de negócio para empresa de representação em materiais para combate a incêndio e prestação de serviços.

Wanessa Araújo de Rezende
Lucimar Duarte



CENBRAP - Centro Brasileiro de Pós-graduações
Faculdade CENBRAP
Curso Tecnólogo de Gestão de Recursos Humanos

Banco de Imagens CANVA
FOTOS DA CAPA E DO EBOOK

Rosiane Dias Mota
Lucimar Duarte
PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO

Lucimar Duarte
REVISÃO

Wanessa Araújo de Rezende
Lucimar Duarte
AUTORAS

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(Sineide Denice Mendonça-CRB-1673)

REZENDE, Wanesssa Araujo de.

Bussines Model Canvas Treinamento: construindo um modelo de negócio para empresa de representação em materiais para combate a incêndio e prestação de serviços./ Wanessa Araujo de Rezende; Lucimar Duarte. - Goiânia-Go: CENBRAP, 2022.

E-book: il. Colorido
ISBN 978-65-00-51680-7

1. Bussines Model Canvas. 2. Treinamento. 3. Negocio. I. REZENDE, Wanesssa Araujo de. II. DUARTE, Lucimar. III. Titulo

CDU: 658.512.2

BUSSINES MODEL CANVAS

Treinamento: Construindo um modelo de negócio para empresa de representação em materiais para combate a incêndio e prestação de serviços.

Wanessa Araújo de Rezende

Técnica de Enfermagem, atuante na área da saúde desde 2015, com Especialidade em UTI. Graduanda do Curso de Gestão de Recursos Humanos da Faculdade CENBRAP.



Lucimar Duarte

Graduada em Administração, especialista em Gerência Empresarial e mestra em Ecologia e Produção Sustentável. Ministra aulas nos cursos de Administração e Ciências Contábeis nas disciplinas correlatas. Orienta TCC e é atuante em bancas de TCC. Atua como palestrante e consultora, realiza minicursos e treinamentos além de assessorar na implantação de sistema de qualidade nas empresas.





Sumário

Apresentação.....	05
Introdução.....	07
Bussines Model Canvas – Quadro de Modelo de Negócio.....	09
Considerações Finais.....	14
Referências	15



Apresentação

O projeto de Extensão Universitária da Faculdade CENBRAP promove a aproximação entre seus alunos e a sociedade, tratando, portanto, de uma interação transformadora onde os saberes dos acadêmicos beneficiam a sociedade e a sociedade contribui para a construção do conhecimento da Faculdade.

Os acadêmicos da IES já possuem expertises em interação social pois, ao longo do curso de tecnólogo de Recursos Humanos, promoveram a aplicação de seus conhecimentos em escolas de Ensino Médio desenvolvendo atividades e palestras sobre Planejamento de Carreiras, além de prestarem consultorias a empresas.

Este e-book é o fruto das experiências de aprendizagem vivenciada em um cenário real de empresas que apresentaram “suas dores” , por meio de entrevistas realizadas pelos acadêmicos da CENBRAP, devido a problemas e situações que impactariam na competitividade devido as lacunas presentes em seus processos. A partir dessa interação entre acadêmico e empresário foram elaborados relevantes propostas com a finalidade de intervir na realidade das empresas, momento em que presenciou a articulação entre teoria e prática, por meio de planos de treinamentos, e este *ebook* faz parte do processo de aprendizado oferecido as empresas.

Em pesquisas realizadas pelos acadêmicos da CENBRAP nas empresas, diversas situações foram apontadas pelos empresários, e ou responsáveis, como variáveis indesejáveis que impactariam em resultados organizacionais indesejados. Diante dessa realidade, sob acompanhamento da professora orientadora, foi identificado a necessidade de realização de treinamentos como solução para os problemas apontados.

Este e-book relata uma das temáticas propostas para treinamento advindas de atendimento dos acadêmicos da Faculdade CENBRAP às empresas. É visível como o desenvolvimento de competências individuais pelos acadêmicos faz-se presente além de alcançar resultados pessoais e profissionais sólidos.





Introdução


Os novos empreendedores e os empresários existentes no mercado necessitam entender a aplicação do *Bussines Model Canvas* - Quadro de Modelo de Negócio em seus negócios. O diagrama é uma representação abstrata dos nove grupos que compõem um modelo de negócio. Num cenário interativo é possível visualizar as prováveis interações entre as áreas e com explicativas claras entre o relacionamento e as trocas realizadas nos ambientes e os atores.

Essa ferramenta consiste em um mapa visual, para criação, modificação, compreensão e inovação de modelos de negócios, com isso é possível que qualquer pessoa interessada possa criar ou modificar um modelo de negócio, graças a sua linguagem clara o que possibilita a interação ideias entre os envolvidos no processo de modelagem do negócio.

No decorrer desta leitura você entenderá o conceito de modelo de negócio e entender a ferramenta *business model canvas* e, sua aplicabilidade no processo de construção do modelo de negócio em uma empresa de representação em materiais para combate a incêndio e prestação de serviços.



**BUSSINES MODEL CANVAS –
QUADRO DE MODELO DE
NEGÓCIO**



O *Bussines Model Canvas*, ou Quadro de Modelo de Negócios é uma ferramenta gerencial estratégica que auxilia os empreendedores no desenvolvimento de negócios novos, ou existentes, com praticidade considerando que a apresentação se concretiza em uma única página.

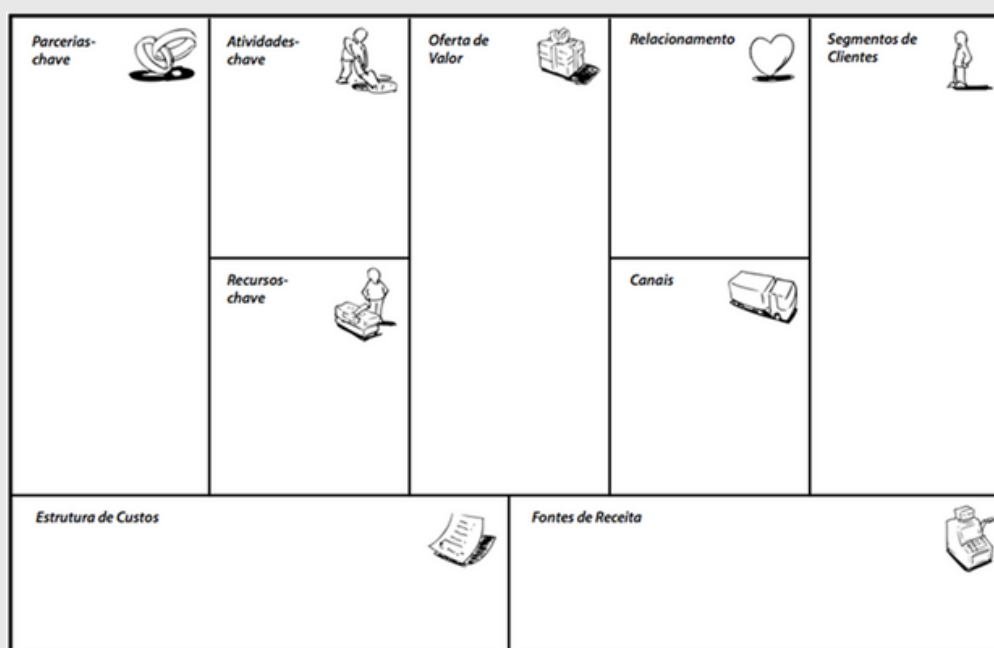
O modelo de negócio evidencia o que os clientes querem, como querem e o quanto estão dispostos a pagar. Descreve como uma empresa deve se organizar para atender às necessidades do público-alvo, e obter os lucros provenientes das vendas.

Essa ferramenta tem o objetivo de analisar uma ideia e conceituar um modelo de negócio em um formato prático, visual e interativo, graças ao seu formato de um mapa visual pré-formatado contendo nove blocos representado por um mapa visual.



Na Figura 1 estão identificados os componentes para elaboração do modelo de negócio agrupados em três blocos. O bloco referente a proposta de valor, demonstra o valor ofertado ao cliente presentes no produto/serviço; os parceiros - chaves e canais apresenta através dos quais o valor é produzido e entregue; e no bloco do modelo das receitas são identificadas as dimensões anteriores em estrutura de custos e potencial lucro. Vamos entender a aplicabilidade de cada um dos blocos demonstrando-os em um negócio de representação de materiais para combate a incêndio e prestação de serviços.

Figura 1. Componentes do Quadro de Modelo de Negócios.



Fonte: <http://www.beestart.com.br/wp-content>.

Antes de conhecer a aplicação do Modelo de Negócio *Canvas* em uma empresa de representação de materiais para combate a incêndio e prestação de serviços, é importante entender a disposição dos nove elementos, ver Figura 1, pois o *Canvas* tem em um lado emocional (esquerdo) que aborda questões do relacionamento e interação entre os envolvidos. Já o lado lógico/racional (direita) foca a eficiência do processo. Na oferta de valor que se encontra no centro do diagrama, representa a razão para qual cada lado desenvolve.

A empresa de manutenção e prestação de serviços de extintores, deve ter como “oferta de valor” benefícios para seus clientes. Em “oferta de valor” deve primar por proporcionar segurança, bem-estar, capacidade técnica para resolver os problemas nas áreas ligadas a manutenção, instalação e aquisição de equipamentos e serviços de combate a incêndio. É importante também, fornecer produtos específicos para cada tipo de cliente, seja ele de pequeno, médio ou grande.

O bloco “segmento de clientes”, diz respeito aos clientes que são foco da empresa. A empresa comercializa e presta serviços sendo seus clientes empresários de engenharia elétrica, logística, construção civil, serviços de segurança pública, setores governamentais, indústria em geral, comércio e prestadores de serviços relacionados às áreas, dentre outros.





Os “canais” são as compras e recebimentos de produtos e serviços realizadas pelo cliente. A empresa utiliza pode usar além do *telemarketing*, mas ferramentas como a *Customer Relationship Management* -CRM online (Gestão de Relacionamento com o Cliente) além de criar estratégia no marketing digital usando as redes sociais como forma atingir maior número de vendas.

A empresa em sua rotina de “relacionamento” com os clientes, precisa conhecê-los para resolver suas “dores”. Seus clientes são empresas de grande, médio e pequeno porte, que, respectivamente, esperam agilidade nos atendimentos; desejam receber benefício, o que pode aumentar a carteira de cliente e provável fidelização; e, ter suas necessidades solucionadas de imediato. A satisfação desses clientes está no relacionamento e, a empresa deve usar o marketing digital, além do marketing tradicional.

No quadrante “atividade-chave”, onde encontram-se representadas as atividades essenciais que possibilitam entregar oferta de valor, a empresa deve administrar com eficiência e eficácia todos os seus processos nas áreas de produção, comercialização, instalação, transporte e manutenção de sistemas de combate a incêndios.

As “parcerias principais” são as atividades-chave realizadas por meio de terceirização e os recursos principais são comprados de fornecedores. As principais parcerias são baseadas na busca da melhoria contínua na relação com o cliente por meio de parceiro como varejista e, estrategicamente, com uma rede de logística e aplicativos de entrega buscando a conclusão do negócio com mais agilidade. Os principais fornecedores da empresa são: indústrias metalúrgicas, empresas de equipamentos de combate a incêndio e transportadoras.

Na “estrutura de custos”, lembrando que custos devem ser controlados de forma a evitar desperdícios de tempo e dinheiro para que, assim, a estrutura proposta funcione de forma efetiva. Os custos mais representativos no negócio de comercialização e prestação de serviços de extintores são: impostos sobre circulação, logística, insumos. É ponto forte para a empresa ter capital de giro de forma que acha controle de estoque para manutenção do negócio. As atividades mais onerosas são a aquisição de equipamentos em grande volume, pagamento de mão de obra especializada e impostos sobre o serviço, portanto deve negociar bem a fim de obter vantagem competitiva.

As “fontes de receitas” diz respeito a obtenção de receita por meio de proposta de valor. O cliente entende o custo-benefício em adquirir um produto com qualidade superior, mão de obra especializada, garantia, o que lhe proporciona segurança e praticidade para adquirir algo com valor maior que outro que demanda manutenção constante. A proposta de valor cria diferencial para a empresa.





Considerações Finais

O modelo de negócio é a lógica como a organização irá gerar valor e ganhar dinheiro atendendo as necessidades dos clientes portanto, é um mapa do negócio que auxilia no desenvolvimento das estratégias de negócio.

O *Canvas*, devido a sua simplicidade, permite ao empresário enxergar como a empresa gera e entrega um valor aos clientes além de promover a eficiência no processo de produção e de relacionamento com o cliente. Logo, o *Business Model Canvas* é a forma de auxiliar os empresários construírem modelos de negócio de sucesso.



Referências

OROFINO, M. A. R. Técnicas de criação do conhecimento no desenvolvimento de modelos de negócio. 2011. 233 Dissertação (**Mestrado**). Centro Tecnológico, Programa de Pós-Graduação em Engenharia e Gestão do Conhecimento., Universidade Federal de Santa Catarina.

OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y. **Business Model Generation** - inovação em modelos de negócios: um manual para visionários, inovadores e revolucionários. Alta Books, 2011. 300.

SEBRAE. Crie novos modelos de negócios com o Sebrae Canvas. Disponível em: <http://www.sebraecanvas.com>. Acesso em: 25 abr. 2022.

SEBRAE. Canvas: como estruturar seu modelo de negócio. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br>. Acesso em: 25 abr. 2022

