

**CALVIN ÁVILA CUSTÓDIO
JEFERSON GONÇALVES
ALEXIS MATURANO
YONATHAN STEIN**

BUSINESS & PROJECT MODEL CANVAS

**PORTO ALEGRE
2016**

BUSINESS MODEL CANVAS

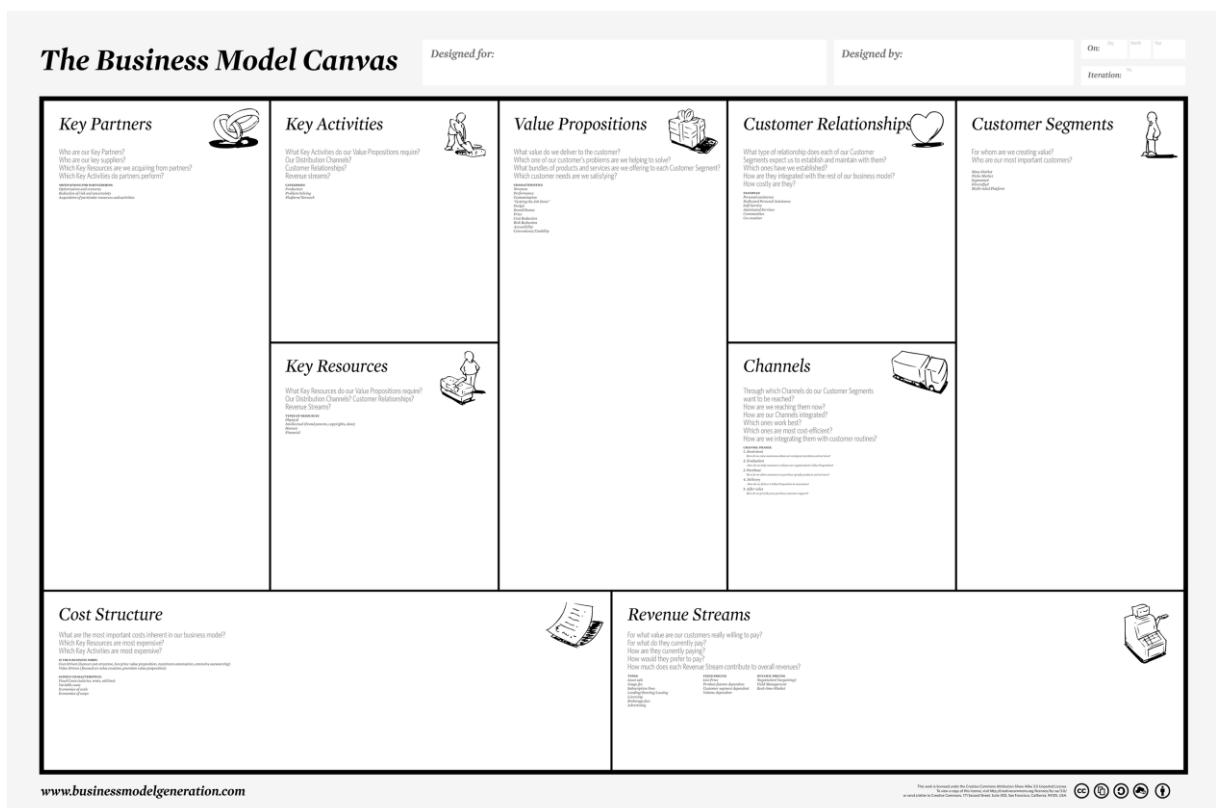
É uma ferramenta estratégica que serve para construir modelos de negócio e que pode ser usada tanto para criar um projeto do zero, como para melhorar um negócio já existente.

O Business Model Canvas é dividido em 9 blocos os quais descrevem as áreas principais de uma empresa. De uma maneira mais visual e rápida apresenta os modelos fundamentais que compõem um modelo de negócio.

A ideia seria preencher os 9 blocos com post-its para que possa facilitar alterações posteriores.

O criador do Business Model Canvas foi Alexander Osterwalder, austríaco, porém criado na Suiça, o qual estuda teorias de modelos de negócios.

Exemplo de um Canvas:



Business Model Canvas – Fonte MaíraGarrido.com

O preenchimento do Business Model Canvas segue a seguinte ordem:

- Segmentos de clientes
- Propostas de valor
- Canais
- Relacionamento com os clientes
- Fluxo de receita
- Recursos chave
- Atividades chave
- Parceiros chave
- Estrutura de custo

Para preencher os campos acima do Canvas é necessário seguir as seguintes reflexões sobre cada bloco:

1. Segmento de Clientes

Devemos conhecer nossos clientes e identificar os principais segmentos de atuação do projeto. Focaremos em um nicho concreto ou em um público maior? Quais são os segmentos prioritários?

2. Propostas de valor

O que nos agrega vantagem competitiva? Qual problema solucionamos? Qual valor entregamos ao cliente?

3. Canais

Através de qual canais ou intermédios contataremos nossos clientes? Como vamos entregar a proposta de valor?

4. Relacionamento com clientes

Devemos decidir o que queremos que a nossa marca inspire nos clientes.

5. Fluxo de receita

Que valor os clientes estão dispostos a pagar pela nossa solução? Mediante de quais forma de pagamentos? Qual margem iremos obter?

6. Recursos chaves

Que recursos materiais, humanos ou financeiros necessitamos? Quais são essenciais para nosso modelo de negócio?

7. Atividades chave

Que atividades são essenciais em nosso modelo de negócio? Como serão realizadas?

8. Parceiros chave

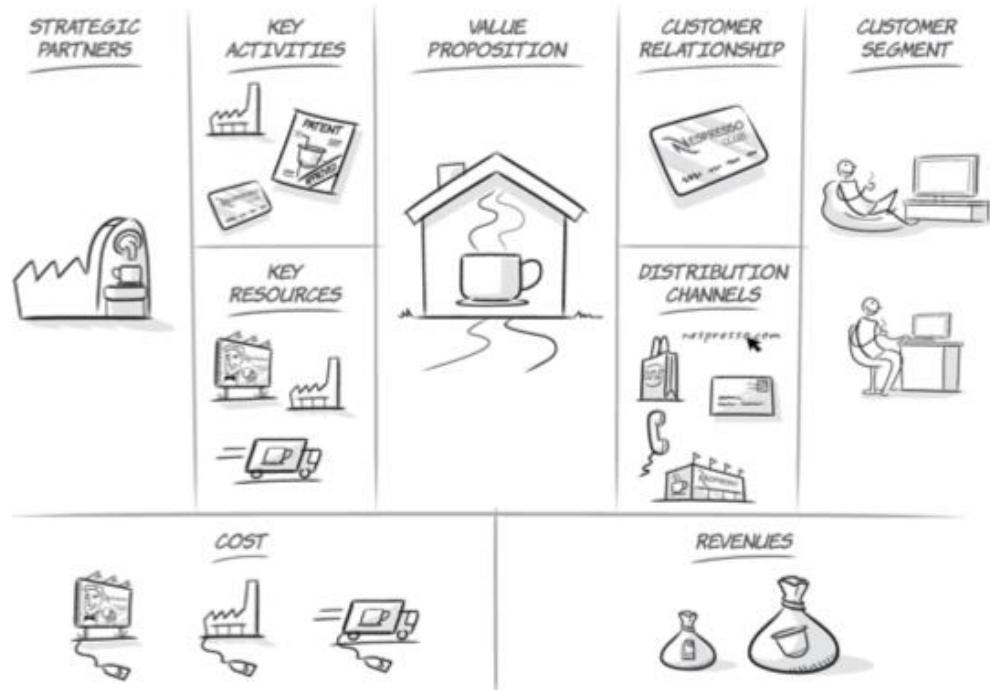
Que parcerias podem ser necessárias? Como esses parceiros podem melhorar nosso modelo de negócio?

9. Estrutura de custo

São os custos fixos e variáveis e é uma área onde podemos inovar muito.

Qual é a estrutura de custos do nosso modelo de negócio?

Exemplo de Business Model Canvas da Nespresso



Por que usar o Canvas?

A visão integrada das áreas chave da empresa é um diferencial do Business Model Canvas. Em apenas uma folha é possível entender nosso modelo de negócio e visualizar a relação/influência entre as áreas.

PROJECT MODEL CANVAS

Busca compreender o problema e as necessidades para estruturação de um projeto de qualquer natureza. É considerada uma ferramenta prática para organização de ideias, estabelecimentos de objetivos e fases do projeto além de ser uma forma rápida de visualizar o processo para quem não está familiarizado com a nomenclatura técnica sendo ideal para integração com clientes e stakeholders.

Fucionamento

Necessita de uma folha grande de papel e post-its para realizar brainstorming com as equipe , onde o cliente também pode participar. Utiliza a visão de objetivos, fases, benefícios e custos com a utilização de alguns elementos clássicos da gerênciça de projetos.

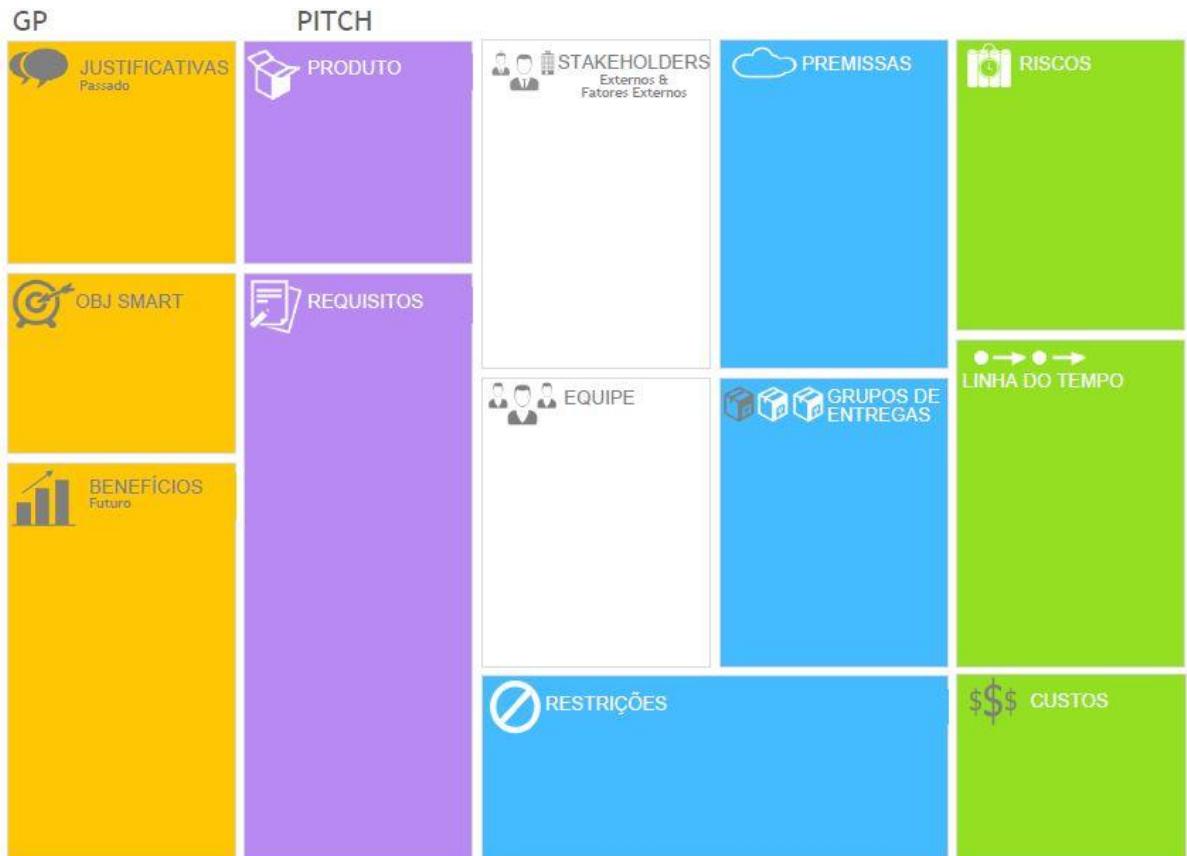
Princípios do Project Model Canvas são:

1. Visual
2. Agrupamentos
3. Simplificações
4. Estabelecer base com os stakeholders
5. Sequência

O Project Model canvas é dividido em 13 blocos:

1. Justificativas
2. Objetivos Smart
3. Benefícios
4. Produto
5. Requisitos
6. Stakeholders
7. Equipe
8. Restrições
9. Premissas
10. Grupo de entregas
11. Riscos
12. Linha do tempo
13. Custos

Exemplo:



A palavra Pitch no topo do Canvas seria uma frase para sumarizar o projeto.

Exemplo das perguntas a se fazer em cada bloco:



Para cada conjuntos de blocos as seguintes reflexões devem ser feitas:

Justificativas, Objetivos Smart e Benefícios(Por que?)

- Deve-se transportar a organização de um passado com problemas para um futuro com benefícios e geração de valor.

Produto e Requisitos (O que?)

- Verificar se o produto do projeto está claro e se as necessidades do cliente estão traduzidas em requisitos.

Stakeholder e Premissas(Quem e Como?)

- Procurar o ambiente fora de controle na busca de premissas

Equipe e Grupo de Entregas(Quem e Como?)

- As entregas somente podem ser produzidas pelos membros da equipe.

Equipe, Grupo de Entregas e Restrições(Quem e Como?)

- Conferir se as restrições limitam as entregas a realizar pelas equipes.

Premissas, Riscos e Grupo de Entregas(Como, Quando e Quanto?)

- Toda premissa gera um risco. Fazer a verificação se os principais riscos associados as premissas e as entregas foram relacionados.

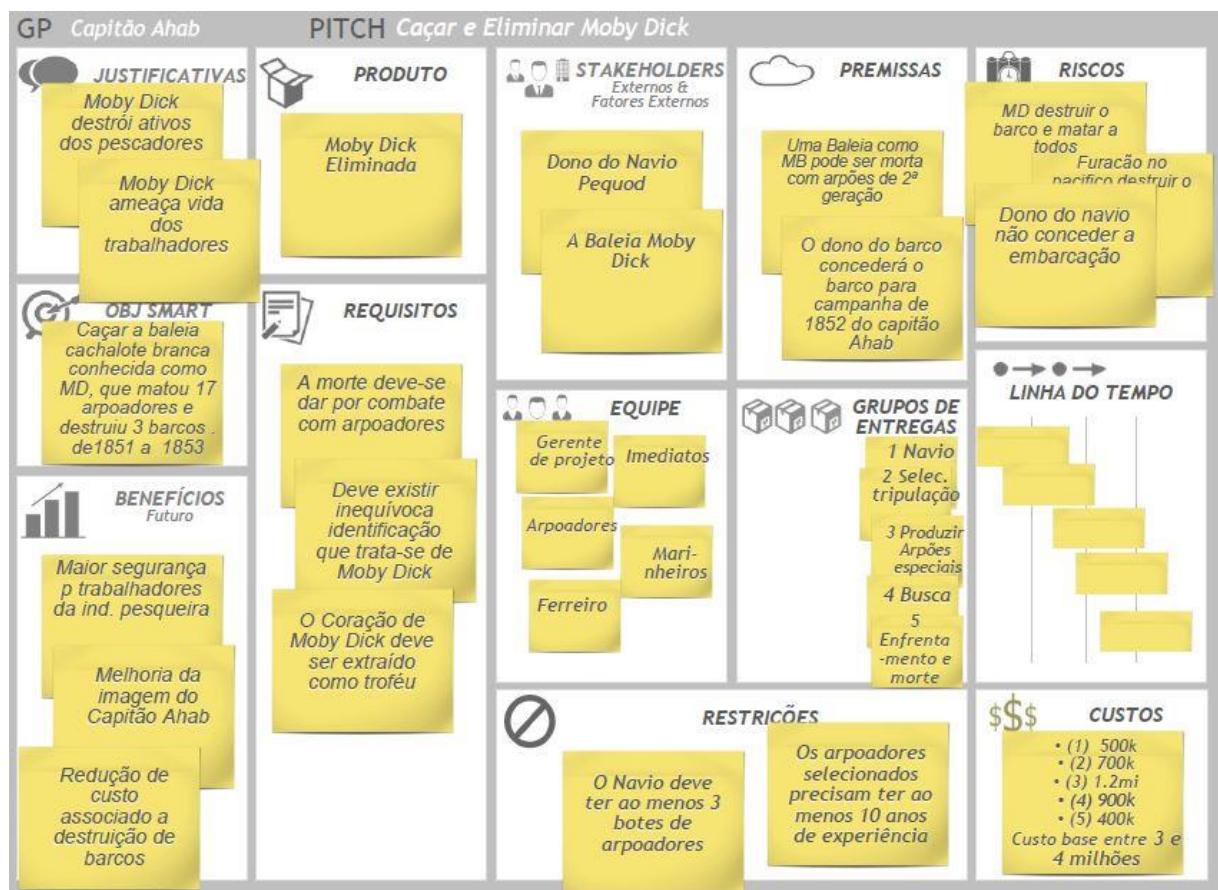
Grupo de Entregas e Linhas do Tempo(Como, Quando e Quanto?)

- A espinha dorsal dos cronogramas deve ser as entregas.

Grupo de Entregas, Linha do Tempo, Restrições e Custos

- O orçamento deve ser quebrado na mesma estrutura de entregas.

Exemplo de Project Model Canvas



REFERÊNCIAS:

Project Model Canvas – projectmodelcanvas.com

Business Model Canvas – projectbuilder.com

Project Model Canvas – projectbuilder.com

Acessados em 8 de Maio de 2016