

## APLICAÇÃO DO MÉTODO CANVAS EM UMA EMPRESA DO RAMO DE SELARIA

Márcio Eckardt<sup>1</sup>, Núbia Adriane<sup>2</sup>, Naiara Ingrid Aparecida dos Santos<sup>3</sup>, Priscielle Gonçalves de Sousa<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Professor Mestre do Curso de Bacharelado em Administração– IFTO. e-mail: adm1marcio@ifto.edu.br

<sup>2</sup> Professora Especialista do Curso de Bacharelado em Administração - IFTO. e-mail: nubia@ifto.edu.br

<sup>3</sup> Graduandas do Curso de Bacharelado em Administração– IFTO. e-mail: naiaraingrid2@gmail.com

<sup>3</sup> Graduandas do Curso de Bacharelado em Administração– IFTO. e-mail: priscielle21@hotmail.com

**Resumo:** O presente artigo aborda o método Canvas como um modelo de negócio em que auxilia no planejamento da empresa através da fácil visualização do negócio como um todo. O método foi aplicado em uma empresa do ramo de Selaria, e através da ferramenta Canvas foi possível identificar o público-alvo da organização no caso os Pecuáristas. Em relação ao bom relacionamento da empresa com os clientes foi possível constatar que a relação entre ambos constituída através da dedicação dos colaboradores a seus clientes. E as principais parcerias da organização são seus fornecedores, indústrias etc. Os custos essenciais da empresa são o aluguel, a divulgação da empresa através de rádios e carro de som e o salário de seus colaboradores, e através destes custos se obtém a geração de receitas.

**Palavras-chave:** canvas, planejamento, proposta de valor, público-alvo

### 1. INTRODUÇÃO

A ferramenta criada por Alex Osterwalder e Yves Pigneur chamada de **Quadro de Modelo de Negócios - Business Model Canvas**, ou simplesmente Canvas, é utilizada para planejar e visualizar as principais funções de um negócio e suas relações (SEBRAE, 2015).

Ainda de acordo com o SEBRAE (2015) o quadro Canvas é composto por quatro etapas básicas sendo elas: o que, quem, como e quanto. As quatro etapas são divididas entre nove blocos que devem ser preenchidos com adesivos autocolantes para facilitar a realocação, o acréscimo ou remoção das ideias abordadas. Com a ajuda do quadro, o empreendedor cria seu Modelo de Negócios com quatro conceitos que fazem muita diferença sendo eles: Pensamento visual, Cocriação, Simplicidade e aplicabilidade, Visão sistêmica.

O Modelo de Negócios possibilita que seja visualizada a descrição do negócio, das partes que o compõem, de forma que a ideia sobre o negócio seja compreendida por qualquer um que leia, da forma como pretendia o dono do modelo (SEBRAE, 2013).

É por meio da análise e reflexão sobre ele que será possível perceber se a ideia original terá validade, se todas as partes se encaixam formando verdadeiramente um sistema (SEBRAE, 2013).

O modelo de Negócios não substitui o Plano de negócios, ele apenas auxilia para que se possa elaborar um bom planejamento, com uma visão ampla do negócio. De acordo com o SEBRAE (2013) o modelo descreve a lógica de criação do negócio, ou seja, mostra se o raciocínio e a interconexão das partes fazem sentido ou não. Já o plano de negócios descreve a forma como o empreendimento será construído, com etapas, prazos, planilhas de custos, receitas etc.

### O QUADRO CANVAS

Segundo o SEBRAE (2013) o quadro é uma ferramenta para que se possa criar o

Modelo de Negócios. Ele que reúne nove blocos que compõem um negócio, agrupados em quatro questões (blocos) que precisam ser respondidas. Sendo elas:

1. Vou fazer **o que**? Essa resposta será a Proposta de Valor.
2. **Para quem** vou fazer? Aqui, estão incluídos três blocos: segmento de cliente; canais e relacionamento com clientes.
3. **Como** vou fazer? Descubra-se quais são os recursos principais; as atividades e os parceiros principais.
4. **Quanto**? Avalia-se quais e como serão obtidas as receitas e qual será a estrutura de custos para viabilizar o negócio.

O propósito é auxiliar na organização das ideias, descobrir que cada bloco está relacionado aos demais e permitir que o empreendedor ajuste o seu modelo quantas vezes forem necessárias, até o mesmo conseguir perceber o negócio como um todo (SEBRE, 2013).

Os nove blocos que compõem o negócio segundo Osterwalder e Pigneur (2011) são:

- 1) Segmentos de Clientes: determina os diferentes grupos de pessoas ou organizações que um empreendimento busca alcançar e servir.
- 2) Proposta de Valor: delinea o pacote de produtos e serviços que criam valor para um específico segmento de clientes.
- 3) Canais: descreve como uma se comunica e alcança seus segmentos de clientes para entregar uma proposta de valor.
- 4) Relacionamento com os Clientes: descreve os tipos de relação um empreendimento estabelece com segmento de clientes específicos.
- 5) Fontes de Receita: representa o dinheiro que um negócio gera a partir de cada segmento de clientes – os custos devem ser subtraídos da renda para gerar o lucro.
- 6) Recursos Principais: delinea os recursos mais importantes exigidos para fazer um modelo de negócios funcionar.
- 7) Atividades Chave: descreve as ações mais importantes que uma empresa deve realizar para fazer seu modelo de negócios funcionar.
- 8) Parcerias Principais: descreve a rede de parceiros e os fornecedores que põe o modelo de negócios para funcionar.
- 9) Estrutura de Custo: descreve todos os custos envolvidos na operação de um modelo de negócios.

## 2. OBJETIVO GERAL

- Aplicar o Método Canvas em uma organização do ramo de Selaria.

### 2.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar o público-alvo
- Analisar o tipo de relacionamento da empresa com os seus clientes
- Verificar suas principais parcerias e os custos substanciais para geração de receitas, através do Método Canvas.

## 3. METODOLOGIA DE TRABALHO

A presente pesquisa foi elaborada na empresa cujo nome fictício Selaria Paraíso que desenvolve suas atividades desde do ano de 2001 na cidade de Paraíso do Tocantins oferecendo aos pecuaristas da cidade maior qualidade e praticidade nos produtos e serviços oferecidos, a pesquisa foi elaborada entre os meses de Junho a Dezembro de 2014, com aplicação do quadro Canvas como objeto principal para se obter informações para a realização deste artigo.

Os outros demais materiais utilizados foram os métodos de entrevistas qualitativas e fontes bibliográficas. As entrevistas foram feitas diretamente com o gestor da organização, onde no mês de junho foi aplicado o segmento de Proposta de Valor no qual visa identificar quais os principais produtos e serviços ofereciam valores para o cliente, no mês de Julho identificamos os principais grupos de clientes da empresa, em Agosto buscamos conhecer os principais

fornecedores e recursos para organização, em Setembro analisamos quais os meios utilizados para se obter receita e a estrutura de custos para viabilizar o negócio, no mês de Outubro apresentamos o quadro Canvas pronto para o gestor da empresa no qual demonstrou maior visualização do negócio como um todo, no mês de Novembro sugerimos mudanças para que houvesse melhoria na aquisição de maior lucratividade e clientes.

Segundo Minayo (2010) entrevistas qualitativas esta relacionado a uma conversa de duas ou mais pessoas, ocorridas por iniciativa do entrevistador, realizada com o intuito de constituir informações convenientes para realização de uma pesquisa.

No mês de Dezembro foram feitas pesquisas bibliográficas que de acordo com Marconi e Lakatos (2009) “a pesquisa bibliográfica ou de fonte secundária, abrange toda bibliografia já tornada em público sobre determinado assunto, podendo ser encontrada em jornais, revistas, monografia, tese, livros, pesquisas e sites”. Em outras palavras Gil, (2008) considera Pesquisa Bibliográfica sendo a pesquisa desenvolvida com materiais já prontos e expostos, constituído principalmente de livros e artigos científicos.

#### **4. RESULTADOS E DISCUSSÃO**

Através das visitas realizadas na empresa Selaria Paraíso para aplicação do método Canvas e das reuniões de equipe, foram recolhidos os seguintes dados sobre a empresa e como ela atua:

- **Primeiro quadro “O que?”- Proposta de Valor:**

Oferecer diversidade de produtos para o tipo específico de cliente, no caso os Pecuáristas.  
Disponibilizar produtos de qualidade com preço acessível.

- **Segundo quadro “Para quem?” – Relacionamento com clientes, Segmentos de Clientes, Canais.**

Relacionamento com cliente: é utilizado a Assistência pessoal dedicada.

Segmentos de Clientes: São os Pecuáristas.

Canais: É realizado através de carro de som e divulgação em rádio.

- **Terceiro quadro “Como?” – Parcerias Principais, Atividades Principais, Recursos Principais.**

Parcerias Principais: São os fornecedores, fábricas e as indústrias.

Atividades Principais: Realizar a compra dos produtos e fazer a divulgação dos produtos oferecidos pela empresa, além da venda dos mesmos.

Recursos Principais: Gastos com divulgação, pagamento do aluguel e capital humano (colaboradores).

- **Quarto quadro “Quanto?” – Estruturas de Custos, Fontes de receita.**

Estrutura de custos: Compra dos produtos, gastos com divulgação e aluguel.

Fontes de receita: Venda direta, dinheiro, cartão de crédito/débito, cheque e boleto.

Após a aplicação do Modelo de Negócios Canvas a equipe percebeu a necessidade da empresa investir e analisar mais alguns pontos então foram apresentadas as seguintes sugestões para o empresário:

Ponto relacionamento com clientes: Para expandir o relacionamento, que é restrito somente a assistência pessoal dedicada, a organização poderia optar por fazer um site para a empresa. Com isso o cliente pode visualizar os produtos disponíveis, os preços, prazo de entrega e as formas de pagamento. E ainda passar ao cliente uma visão de confiança e estabilidade da empresa.

Ponto Canais: Para expansão dos negócios (ou seja não ficar somente em Paraíso, ser reconhecido em outros locais), participar de bancas de exposições em feiras agropecuárias em Paraíso e região.

Ponto Recursos Principais: Foi analisado que apesar de serem bons colaboradores os mesmos não possuem conhecimento técnico sobre a área e os produtos. Com isso foi sugerido uma capacitação para os colaboradores.

Ponto Fontes de Receitas: Para obter um aumento de na lucratividade e desenvolvimento da empresa foi sugerido ao gestor da organização que fosse feita uma promoção no qual o cliente comprando um produto como uma bota por exemplo o mesmo ganharia um desconto de 10% se resolvesse levar um cinto de couro junto a bota, e assim sucessivamente na compra de um produto que possui maior comercialização o mesmo ganha um desconto caso resolva levar outro produto que possui menor demanda.

Realização do Plano de negócios: toda empresa precisa de uma meta a ser alcançada e o plano de negócios proporciona isso. Com o plano a empresa obterá um melhor planejamento e o Canvas pode auxiliar na elaboração desse planejamento.

## 5. CONCLUSÃO

O método Canvas é um método inovador e simplificado que auxilia no planejamento dos negócios da empresa. E através deste Método a empresa Selaria Paraíso pode desenvolver uma nova proposta de valor para seus clientes buscando garantir eficácia e qualidade nos produtos oferecidos pela organização, além de selecionar seu público-alvo e saber como lidar com os mesmos.

O Canvas auxiliou a empresa a identificar seus principais fornecedores, e seus principais recursos, além das fontes para se gerar receita, auxiliando a empresa a obter controle e maior planejamento para execução de suas principais atividades obtendo assim melhores resultados e lucratividade para organização.

## REFERÊNCIAS

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

MARCONI, Mariana; LAKATOS, Eva. **Técnicas de Pesquisa: Planejamento e execução de pesquisas, amostragem e técnicas de pesquisa, elaboração e interpretação de dados**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MINAYO, M.C.S. (Org.). **Pesquisa Social: teoria, método e criatividade**. 29 ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 2010.

OSTERWALDER, Alexander; PIGNEUR, Yves. **Busines Model Generation: Inovação em modelos de negócios**. Rio de Janeiro, RJ: Alta Books, 2011.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Cartilha – O Quadro de Modelo de Negócios: um caminho para criar, recriar e inovar em modelos de negócios**. 2013.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Modelo de Negócios concebido de forma visual, flexível, colaborativa e sistêmica: conheça o Quadro e faça o seu**. 2015. Disponível em <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/bis/Quadro-de-modelo-de-neg%C3%B3cios:-para-criar,-recriar-e-inovar>> Acesso em 19 ago 2015.