

## **BMC (BUSINESS MODEL CANVAS) COMO FERRAMENTA NORTEADORA PARA A CONSTRUÇÃO DA MODELAGEM DE NEGÓCIOS**

LOREN QUELI PEREIRA; BEATRIZ RODRIGUES MARTINS; CRISTHIANNE MOLINERO ANDRADE RATKEVICIUS; RENATA PEREIRA ALVES BALVEDI; HELIO MORAES DE SOUZA

**Introdução:** No mundo do empreendedorismo é fundamental colocar as ideias no papel e em prática. Assim, criado por Alexander Osterwalder, consultor em gestão de negócios, desenvolveu uma ferramenta para modelagem de negócios, o Business Model Canvas (BMC). Com este é possível ter uma visão esquemática completa da empresa em uma única dimensão. **Objetivos:** Descrever a ferramenta BMC, bem como seus itens constituintes para construção do modelo de negócios. **Material e métodos:** A descrição do BMC foi realizada com base na vivência na realização de curso de extensão na Escola de Empreendedores. Para a fundamentação teórica do presente trabalho, foi realizada busca na literatura por artigos completos em português no período de junho de 2021, que descrevessem a ferramenta. As seguintes palavras-chave foram utilizadas: Business Model Canvas; Empreendedorismo; Ferramenta; Modelagem de Negócios; Planejamento-Estratégico. Como modelo base de BMC foi utilizado o disponibilizado no site do [canvanizer.com](http://canvanizer.com). **Resultados:** O BMC é composto por blocos, onde recomenda-se preencher os da direita para a esquerda primeiro. Os seguintes itens que o compõem são descritos a seguir. 1) Segmentos de Clientes: Quem é o seu público-alvo ou públicos-alvo; 2) Proposta de Valor: porque o cliente pagaria pelo seu produto ou serviço; 3) Relacionamento com Cliente: canais de relacionamento como pontos de venda física, redes sociais ou linha telefônica; 4) Canais de Distribuição: como o público-alvo adquire o seu produto ou serviço; 5) Fontes de Receita: como o público-alvo paga para ter acesso ao seu produto ou serviço; 6) Recursos Chave: se houve algum investimento em equipamento, treinamento de pessoal ou em uma campanha de marketing; 7) Atividades Chave: principais atividades para entregar a sua proposta de valor; 8) Parceiros Chave: há alguma parceria que possa ser estratégica para o seu negócio; 9) Estrutura de Custos: principais custos para produzir e entregar o seu produto ou serviço. **Conclusão:** A importância da ferramenta BMC consiste em possibilitar uma visão completa do negócio, proporcionando agilidade para sua execução e consolidação até chegar no Plano de Negócios. A representação como em um mapa é eficiente para visualização, de modo que qualquer pessoa consiga entender o seu modelo de negócios.

**Palavras-chave:** Business model canvas, Empreendedorismo, Ferramenta, Modelagem de negócios, Planejamento-estratégico.