










Business Model Canvas

Transcrição

Para colocarmos o que aprendemos na prática, criaremos um *Business Model Canvas*.

Você encontra um sobre [Business Model Canvas \(https://cursos.alura.com.br/course/business-model-canvas\)](https://cursos.alura.com.br/course/business-model-canvas) na plataforma da Alura:

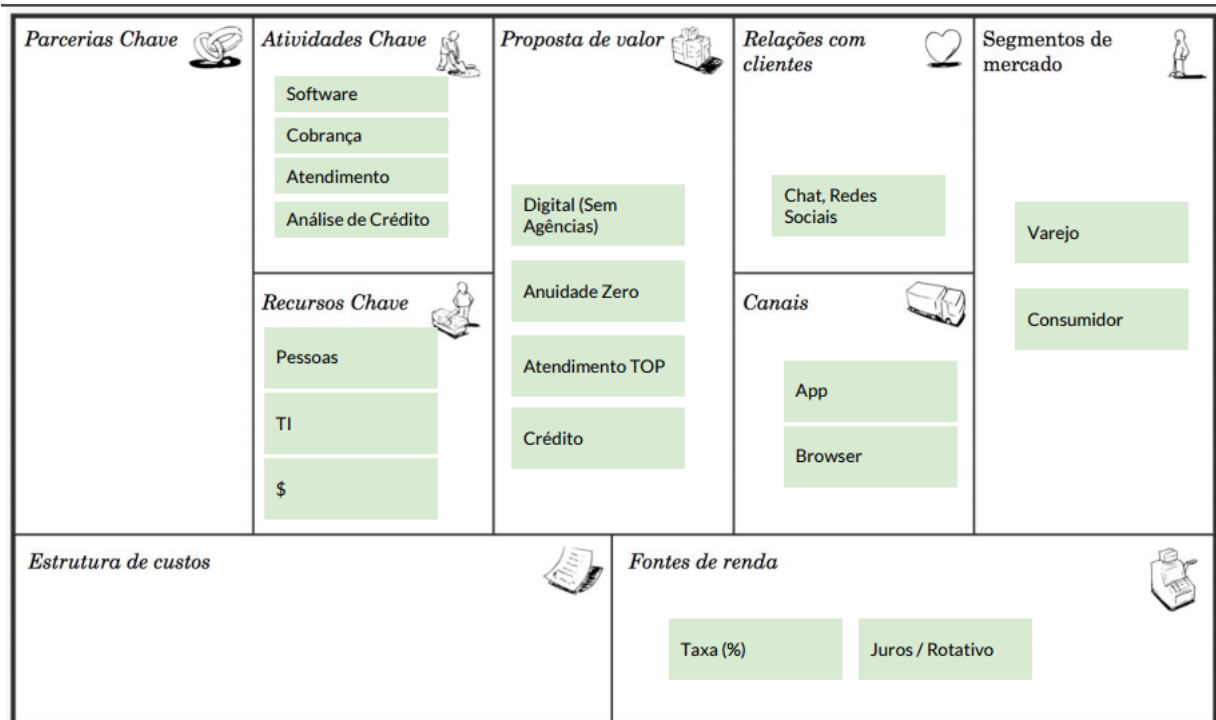
Faremos um exercício para você entender como BMC funciona, exemplificando tudo o que falamos até agora. Ele tem diversos pontos já discutidos anteriormente, e conseguimos organizar de forma visual, pensando na estratégia de negócio do ByteBank. Veremos as formas para a empresa rentabilizar os serviços, se o cliente gastou R\$100 em uma compra, definiremos qual será o percentual de lucro pela transação. Se o cliente no fim do mês não pagar a fatura completa, ganharemos com os juros rotativos.

Parcerias Chave 	Atividades Chave 	Proposta de valor 	Relações com clientes 	Segmentos de mercado 
	Recursos Chave 		Canais 	
Estrutura de custos 			Fontes de renda 	
			<div>Taxa (%) Juros / Rotativo</div>	

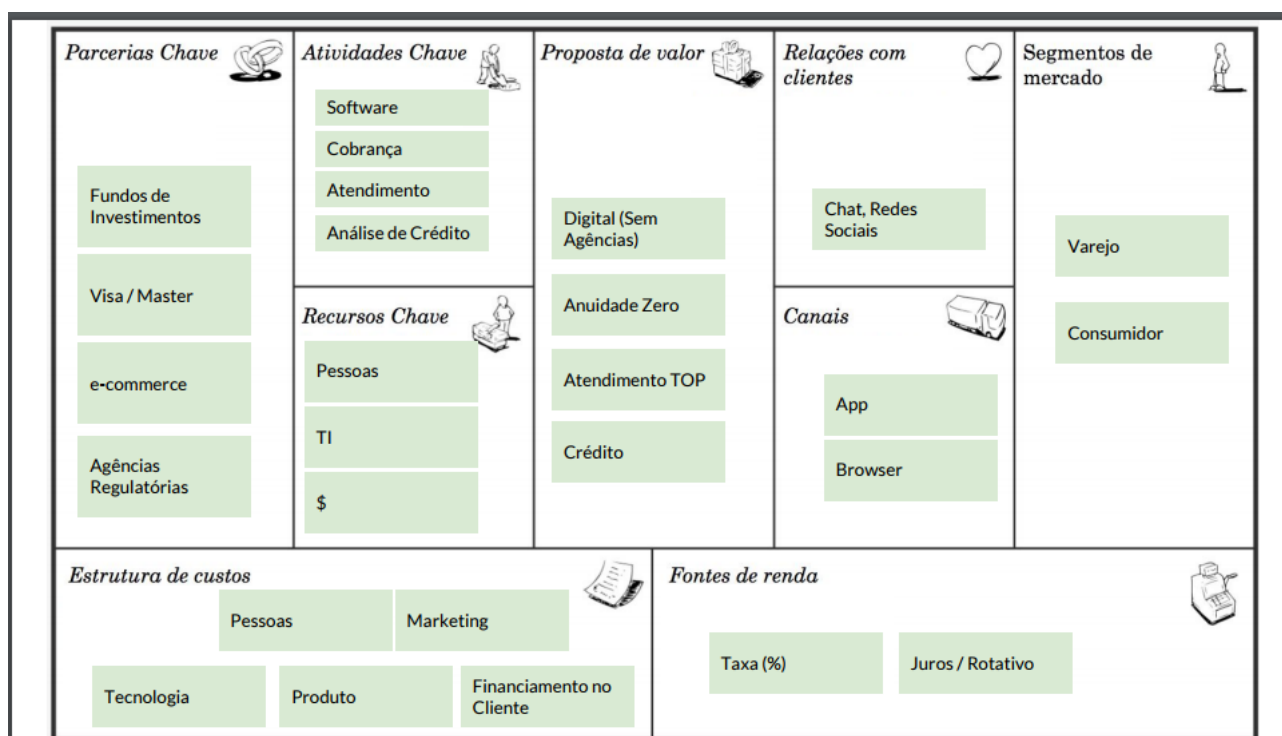
Vamos preencher a parte da proposta de valor. O ByteBank quer ser um banco moderno, sem agências, anuidade zero, ótimo atendimento e crédito facilitado. Por quais canais chegaremos ao cliente para agregar valor? Por meio do aplicativo e do site.

Quais segmentos de mercado atenderemos? Nosso público será o consumidor jovem, mas também os varejistas que aceitarão o cartão de crédito.

Depois pensaremos em como nos relacionaremos com esse segmento de mercado e com os clientes. Utilizaremos chats, redes sociais, além do autoatendimento. Como faremos para endereçar as atividades que são importantes? Desenvolveremos o software, cobraremos os clientes, faremos o atendimento e a análise de crédito. Precisamos entender quanto risco a pessoa pode assumir, sem comprometer sua capacidade de nos pagar novamente.



O ByteBank vai precisar de alguns recursos para conseguir atingir suas metas, no caso, são as pessoas, TI e o dinheiro. Qual estrutura de custo teremos? Precisaremos de pessoas, equipe de Marketing, Tecnologia, Produto e Financiamento do Cliente. Para tudo isso, faremos parcerias com fundos de investimentos, bandeiras de cartão de crédito, com e-commerces e as agência regulatórias.



Neste exercício, você viu como conseguimos de maneira simples, colocar as informações disponíveis organizadas de forma visual, facilitando o processo de discussão com os nossos sócios. Podemos aproveitar para repensar, mudar, identificar como rentabilizaremos o negócio e quais serão os custos. O Business Model Canvas será uma ferramenta essencial na sua jornada de empreendedor, para que possa validar suas ideias.

Referências:

- [Business Model Canvas \(https://strategyzer.com/canvas/business-model-canvas\)](https://strategyzer.com/canvas/business-model-canvas)

- [Business Model Canvas em português \(https://docs.google.com/drawings/d/1-vHHG7RWx-IrLO84g0TsKegvCiVYvikunBWOBASJNiE/edit\)](https://docs.google.com/drawings/d/1-vHHG7RWx-IrLO84g0TsKegvCiVYvikunBWOBASJNiE/edit).
- [.\(https://hbr.org/2014/09/your-companys-purpose-is-not-its-vision-mission-or-values\)](https://hbr.org/2014/09/your-companys-purpose-is-not-its-vision-mission-or-values).