SALÃO DO CONHECIMENTO UNIJUÍ 2024
Biomas do Brasil: diversidade, saberes e tecnologias sociais
De 23 a 27 de setembro de 2024.
XXXII Seminário de Iniciação Científica
XXIX Jornada de Pesquisa
XXV Jornada de Extensão
XIV Seminário de Inovação e Tecnologia
X Mostra de Iniciação Científica Júnior
II Seminário Acadêmico da Graduação UNIJUÍ

UTILIZAÇÃO DO CANVAS PARA ANÁLISE DO NEGÓCIO[1]

Giliane Taís Schultz Oster[2], Jeani Kelly Coelho da Silva[3], Gustavo Ramos Pavão[4]

[1] Trabalho desenvolvido na disciplina de Gestão de Projetos do curso de Ciências Contábeis da UNIJUÍ
[2] Acadêmica do curso de ciências contábeis
[3] Acadêmica do curso de ciências contábeis
[4] Professor do curso de ciências contábeis da UNIJUÍ

Introdução/Objetivos: O Business Model Canvas, é uma ferramenta visual e dinâmica para planejamento de negócios, foi originado do desenvolvimento de nove elementos propostos por Osterwalder juntamente com Pigneur (2011), os mesmos propõem que: "o objetivo de valor refere-se às qualidades específicas de um produto percebido pelos clientes em relação às suas necessidades" (BOWMAN; AMBROSINI, 2000). Sendo assim, este trabalho busca demonstrar e identificar os benefícios que o CANVAS proporciona ao empreendedor, sustentando o conhecimento sobre seu próprio negócio em informações claras e visuais, seja para os demais participantes do empreendimento ou para potenciais investidores. **Metodologia**: A metodologia nesta pesquisa se classifica quanto aos fins qualitativos e bibliográficos que segundo Malhotra (2001, p.155), "pesquisa não-estruturada, exploratória, baseada em pequenas amostras, que proporciona insights e compreensão do contexto do problema que está sendo estudado." **Resultados e Discussão**: A estrutura do canvas é formada por nove seções: Parceiros-chave; Atividades-chave; Recursos-chave; Proposta de valor; Relacionamento com os clientes; Segmento de clientes; Canais; Estrutura de custos; e, fontes de receita (DORNELAS, 2020). A partir da aplicação prática desta ferramenta na análise de um novo negócio do ramo de indústria alimentícia, foi possível evidenciar que, por meio do Business Model Canvas é possível entender todos os nove principais fatores que influenciaram no negócio. Ao colocar em um único quadro os pontos críticos deste negócio, o Canvas permite enxergar claramente oportunidades de melhoria e pontos fortes do negócio. A agregação do valor gerado pelo Business Model Canvas se dá devido à possibilidade de alinhamento de ideias, garantindo melhor compreensão entre todos os integrantes e todos os canais, desenvolvendo meios aos quais a empresa pode vir a recorrer para que o produto alcance seu cliente. Ao utilizar o Canvas, a empresa pode melhorar sua capacidade de criar, entregar e capturar valor, garantindo um desempenho competitivo no mercado. Na aplicação é possível identificar a necessidade de criação do plano de negócios, que é fundamental para o sucesso do empreendimento, o Canvas vem como uma proposta inovadora por ser uma ferramenta atual e de fácil entendimento. **Conclusão**: Conclui-se que o Business Model Canvas é uma ferramenta eficaz para a análise do negócio, pois integra os principais elementos de um modelo de negócio em um quadro visual, que facilita a compreensão dos gestores a projetar e melhorar seus modelos de negócios. Utilizando o Business Model Canvas, as empresas podem identificar oportunidades, mitigar riscos e alinhar estratégias, promovendo um desenvolvimento sustentável e competitivo no mercado. Assim, o Canvas se destaca como um recurso indispensável para a gestão e crescimento eficaz dos negócios.

Palavras-chave: Canvas. Negócios. Necessidades. Empreendedor. Visual.