

## UTILIZAÇÃO DA METODOLOGIA CANVAS NA ELABORAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO DE UMA CLÍNICA DE FISIOTERAPIA EM UMA IES

Klerton Martins de Sousa Almeida<sup>1</sup>; Dulce Maria Nogueira Horta<sup>2</sup>; Danielle Rabelo Costa<sup>3</sup>;  
Sérgio Horta Mattos<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Discente do Curso de Pós-Graduação em Gestão Financeira, Controladoria e Auditoria do Centro Universitário de Quixadá.

E-mail: klertonalmeida@yahoo.com.br

<sup>2</sup>Prefeitura Municipal de Fortaleza.

E-mail: dulcemnogueira@gmail.com

<sup>3</sup>Docentes do Curso de Biomedicina e Administração do Centro Universitário de Quixadá.

E-mail: daniellerabelo@unicatolicaquixada.edu.br

### RESUMO

O Business Model Canvas ou Quadro de modelo de negócio Canvas tem por objetivo estruturar um modelo inovador, integrando todo o processo que envolve a abertura de um negócio. Um modelo de negócio é a descrição de como uma empresa pretende criar valor ao seu público-alvo. A sua construção permite analisar de forma estruturada os elementos essenciais para o desenvolvimento do negócio. O presente relato tem por objetivo atestar a relevância do uso do Quadro de Negócio Canvas como ferramenta para construção do plano de negócio dos serviços em dermatofuncionalidade e Pilates da Clínica de Fisioterapia de uma IES. Os resultados demonstraram que com a utilização do modelo foi possível planejar a operacionalização de atividades, permitindo a melhoria do desempenho dos serviços oferecidos e dando condições de traçar planos de ação de acordo com a realidade da instituição.

**Palavras-chave:** Business Model Canvas. Modelo de Negócio. IES.

### INTRODUÇÃO

O empreendedorismo consiste em um processo de criação de um negócio, seja para desenvolver algo inexistente ou inovando algo que já existe. Segundo Dornellas (2008), este processo corresponde à integração de pessoas e processos que, de forma coordenada, contribuem para transformar ideias em oportunidades. Para tanto, se faz necessário primeiro analisar a viabilidade da ideia através da identificação de uma oportunidade de mercado para posteriormente transformá-la em um produto que atenda à necessidade de um segmento de clientes.

O modelo de negócio é uma ferramenta que permite ao empreendedor ter uma visão sistêmica do negócio e define a forma de operar e de criar valor para os clientes. Um dos modelos mais conhecidos para a análise de oportunidade de mercado é o Quadro de Modelo de Negócio Canvas (Business Model Canvas). Alexandre Osterwalder e Yves Pigneur desenvolveram esse modelo como uma ferramenta de planejamento estratégico que permite construir um “mapa” da organização.

O Quadro reúne nove blocos que compõem um negócio, agrupados em quatro questões: **o que** – proposta de valor; **para quem** - segmento de clientes, canais e relacionamento com clientes; **como** - recursos principais, atividades e parceiros principais; e **quanto** - receitas e estrutura de custos. O propósito é fornecer uma visão holística do modelo para que os empreendedores consigam criar, diferenciar e inovar para conquistar mais clientes e lucros (SEBRAE, 2017).

Osterwalder e Pigneur (2011, p.14) consideram que “um Modelo de Negócios descreve a lógica de criação, entrega e captura de valor por parte de uma organização”. Envolve, assim, a forma como o produto/serviço que será oferecido do ponto de vista de suprir a necessidade e de gerar ganho aos clientes e à empresa.

O presente relato tem por objetivo atestar a relevância da construção do Quadro de Negócio Canvas como ferramenta de aprimoramento dos sistemas de gestão em saúde da Clínica de Fisioterapia de dermatofuncional e Pilates do Centro Universitário Católica de Quixadá (UNICATÓLICA).

## **METODOLOGIA**

O presente estudo pode ser classificado como uma pesquisa do tipo descritiva. Para Gil (2008) este tipo de pesquisa têm como objetivo a descrição das características de uma população, de um fenômeno ou de uma experiência, e geralmente assumem forma de levantamentos. Quando o aprofundamento da pesquisa descritiva permite estabelecer relações de dependência entre variáveis, é possível generalizar resultados.

Esse tipo de pesquisa caracteriza-se frequentemente como estudos que procuram determinar status, opiniões ou projeções futuras nas respostas obtidas. A sua apreciação está baseada na premissa de que os problemas podem ser resolvidos e as práticas podem ser melhoradas através de descrição e análise de observações objetivas e diretas. Os métodos utilizados para a obtenção de informações são bastante diversos, destacando-se os questionários, as entrevistas e as observações.

O trabalho foi desenvolvido no Centro Universitário Católica de Quixadá-UNICATÓLICA, sendo a mesma uma instituição que fomenta e promove o empreendedorismo com foco no desenvolvimento local. O plano de negócio para os serviços em dermatofuncional e Pilates da Clínica de Fisioterapia da referida instituição foi desenvolvido durante três meses, entre o final de 2016 e início de 2017, utilizando o Quadro de Modelo de Negócios Canvas.

## **RESULTADOS E DISCUSSÃO**

O modelo foi guiado pelas seguintes perguntas: o quê? Para quem? Como? Quanto? As respostas para estas questões foram o ponto de partida para a construção do plano. Através do modelo foi possível avaliar todo o negócio e os requisitos necessários para sua implantação. Por ser uma ferramenta simples e completa, permitiu a compreensão de todo o negócio.

FIGURA 1: O quadro de modelo de negócios.



Fonte: SEBRAE. (2013)

Na Figura 1 estão os passos recomendados para construção do Quadro de Modelo de Negócio Canvas, onde se segue:

- 1 - **Segmento de clientes** – Identificar o seu público alvo, perfil dos clientes que serão atendidos.
- 2 - **Proposta de valor** – Solucionar um problema ou necessidade do público-alvo.
- 3 - **Canais** - Definir os meios físicos de contato com os clientes para que a proposta chegue até eles, seja na fase de aquisição, manutenção ou pós-venda.
- 4 - **Relacionamento com clientes** - Estabelecer como se desenvolverá a integração entre a organização e os clientes para fidelizá-los.
- 5 - **Fontes de receitas** – Como a empresa vai gerar dinheiro, quanto e como pagarão pelo produto/serviço oferecido.
- 6 - **Recursos principais** - Definir todos os recursos necessários para colocar o negócio em prática: humanos, físicos, financeiros, etc.
- 7 - **Atividades-Chave** - Relacionar as ações necessárias para a realização do negócio. São as atividades necessárias para a entrega da proposta de valor.
- 8 - **Parcerias principais** - identificar fornecedores e parceiros que auxiliarão na realização da proposta de valor para otimizar e reduzir riscos.
- 9 - **Estrutura de custos** - fazer levantamento de todos os custos para operação do negócio.

A partir do modelo de negócio desenvolvido nesse formato foi possível avaliar todas as etapas necessárias para a implementação da atividade. O modelo funciona como um guia que permite a visualização de todo o negócio e os meios para conseguir alcançar os objetivos propostos.

A utilização do modelo Canvas para elaboração do plano de negócios para os serviços estéticos (dermatofuncional) e o método de condicionamento físico e mental Pilates da Clínica de Fisioterapia foi uma importante ferramenta e configurou-se como uma experiência exitosa para a IES, pois permitiu o planejamento da condução das suas atividades com o propósito de oferecer serviço de qualidade.

## CONCLUSÕES

A construção do plano de negócios baseado no modelo Canvas proporcionou o planejamento da condução das atividades com o propósito de oferecer um aprimoramento do serviço voltado para a comunidade acadêmica, população local, e a outras instituições públicas

ou privadas.

O Canvas foi uma importante ferramenta para atestar a viabilidade da prática empreendedora no âmbito acadêmico e norteou a criação de um plano de gestão dos serviços em dermatofuncional e Pilates de sua Clínica de Fisioterapia.

A iniciativa de produzir todo o material que norteou o desenvolvimento do modelo de negócio foi uma experiência construtiva e viável para a IES e é muito importante salientar que mudanças ainda serão necessárias para fortalecer o processo de melhoria contínua.

## REFERÊNCIAS

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo corporativo**: como ser empreendedor, inovar e se diferenciar na sua empresa. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008. xii, 166 p.

GIL, ANTONIO CARLOS. **Métodos e técnicas de pesquisa social** .6. edição. São Paulo : Atlas, 2008.

OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y. **Business Model Generation** - Inovação em Modelos de Negócios: um manual para visionários, inovadores e revolucionários. Rio de Janeiro: Atlas Books, 2011.

SEBRAE. **Cartilha o quadro de modelo de negócios**. 2013. Disponível em :[https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/ES/Anexos/ES\\_QUADROMODELODENEGOCIOS\\_16\\_PDF.pdf](https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/ES/Anexos/ES_QUADROMODELODENEGOCIOS_16_PDF.pdf). Acesso em 06 maio 2017.

ZOTT, C.; AMIT, R.; MASSA, L. **The Business Model: recent developments and future research**. Journal of Management, Vol. 37, nº 4, p.1019-1042, 2011.