

## **Aplicação do Modelo de Negócios CANVAS na abertura de uma Clínica Odontológica**

Anne Moura KORTHALS<sup>1</sup>, Dardania Gouveia dos REIS<sup>2</sup>, keziah Miranda de OLIVEIRA<sup>3</sup>, Gabriela Marmo ALVES<sup>4</sup>, Tarcísio Lucas Zinatelli COELHO<sup>5</sup>, Pedro Henrique Reis VENÂNCIO<sup>6</sup>

<sup>1</sup>Estudante de Odontologia/UNINCOR E-mail: [annekorthals@live.com](mailto:annekorthals@live.com)

<sup>2</sup>Orientadora e Professora do Curso de Odontologia/UNINCOR  
E-mail: dardaniag@gmail.com

<sup>3</sup>Estudante de Odontologia/UNINCOR E-mail: keziah\_mtz@hotmail.com

<sup>4</sup>Estudante de Odontologia/UNINCOR

<sup>5</sup>Estudante de Odontologia/UNINCOR

<sup>6</sup>Estudante de Odontologia/UNINCOR

**Palavras-Chave: CANVAS, Empreendedorismo, Planejamento.**

### RESUMO

O planejamento é a parte mais importante na abertura de um negócio de sucesso. Toda etapa deve ser bem elaborada e planejada. A pesquisa objetivou-se planejar a abertura de uma Clínica Odontológica utilizando o Modelo de Negócios CANVAS. Como metodologia foi realizada pesquisa qualitativa, exploratória, descritiva e bibliográfica. No estudo foi demonstrado como o empreendedor deve iniciar o planejamento do negócio e como ele deve ser detalhado e cuidadoso com objetivo de minimizar risco e proporcionar uma visão ampla do negócio. O Modelo de Negócios CANVAS apresenta nove blocos ao Empreendedor, divididos em quatro etapas para um melhor entendimento, sendo elas: O que, Para quem, Como e Quanto. Com o estudo e o modelo é possível perceber a importância e necessidade de se pensar e definir qual será a Proposta de Valor do negócio, que consiste em o que a empresa vai oferecer para o mercado e qual valor o serviço ou produto irá gerar aos clientes; definir o Segmento de clientes, que consiste em avaliar quais segmentos de clientes serão foco da empresa e da proposta de valor; estudar quais serão os Canais de Comunicação e acesso dos clientes aos produtos e/ou serviços; definir como ocorrerá o Relacionamento com clientes, que busca pensar como a empresa vai se relacionar com cada segmento de clientes; levantar quais as Atividade-chave do negócio, que consiste em definir quais serão as atividades essenciais para que seja possível entregar a Proposta de Valor; definir quais os Recursos Principais, que são os recursos (físicos, intelectuais, humanos, financeiros) necessários para realizar as atividades-chave; definir as Parcerias principais para o negócio, definir quais serão as fontes de receita e a estrutura de custos, que são os custos relevantes e necessários para que a estrutura proposta possa funcionar. Foi possível concluir que a utilização do Modelo CANVAS, no processo de planejamento

e análise de abertura de uma clínica odontológica, pode ajudar o empreendedor a obter uma visão ampla do negócio, a definir melhor seus gastos e ganhos, além de ajudar a direcionar melhor o negócio uma vez que o modelo apresenta alguns benefícios, como facilidade de uso e uma visão de como seu negócio vai influenciar o mercado e ser influenciado por ele.