

BUSINESS MODEL CANVAS

 PARCEIROS CHAVE	 ATIVIDADES CHAVE	 PROPOSTA DE VALOR	 RELAÇÕES COM OS CLIENTES	 SEGMENTOS DE CLIENTES
	 RECURSOS CHAVE		 CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO	
 ESTRUTURA DE CUSTOS			 FLUXOS DE RENDIMENTO	

1. SEGMENTOS DE CLIENTES

Para quem criamos valor?
Quais são os seus clientes mais relevantes?

2. PROPOSTA DE VALOR

Qual é o valor que propomos aos clientes?
Quais são os problemas/necessidades que ajudamos a solucionar/satisfazer?
Quais são os produtos/serviços que oferecemos a cada segmento de mercado?

3. CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

Quais são os canais de distribuição que os segmentos de mercado preferem?
Como estabelecemos, atualmente, contacto com os clientes?
Quais são os canais que apresentam melhores resultados e quais são os mais rentáveis?

4. RELAÇÕES COM OS CLIENTES

Como é que me vou relacionar com os diferentes segmentos de mercado?
Como se integram no modelo de negócio?

5. FLUXOS DE RENDIMENTO

Quais são as principais fontes de receita?
Qual o valor que os clientes realmente estão dispostos a pagar?
Porquê, e como, os clientes pagam atualmente e como gostariam de o fazer?

6. RECURSOS CHAVE

Quais são os recursos chave necessários para o desenvolvimento da proposta de valor?

7. ATIVIDADES CHAVE

Quais são as atividades necessárias para viabilizar o modelo de negócio, ou seja, para concretizar a proposta de valor?

8. PARCEIROS CHAVE

Quem são os principais parceiros e fornecedores?

9. ESTRUTURA DE CUSTOS

Quais são os custos mais importantes inerentes ao modelo de negócio?
Quais são os recursos/atividades chave mais dispendiosos?