|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Parcerias Chave**  **Quem são nossos parceiros chave?**  **Quem são nossos provedores chave?**  **Que recursos chave adquirimos de nossos parceiros?**  **Que atividades chave realizam nossos parceiros?** | **Atividades Chave**  **Que atividades chave requerem nossas propostas de valor?**  **Nossos canais de distribuição?**  **Relações com clientes?**  **Fontes de renda?** | **Proposta de valor**  **Que valor proporcionamos aos nossos clientes?**  **Que problema de nossos clientes ajudamos a solucionar?**  **Que pacotes de produtos ou serviços oferecemos a cada segmento de mercado?**  **Que necessidade dos clientes satisfazemos?**  A necessidade de ter um companheiro(a). | **Relações com clientes**  **Que tipo de relação esperam os diferentes segmentos de mercado?**  **Que tipo de relações temos estabelecido?**  **Qual é o custo destas relações?**  **Como estão integradas em nosso modelo de negócio?** | **Segmentos de mercado**  **Para quem criamos valor?**  **Quais são os nossos clientes mais importantes?** |
| **Estrutura de custos**  **Quais são os custos mais importantes inerentes ao nosso modelo de negócio?**  **Quais são os recursos chave mais caros?**  **Quais são as atividades chave mais caras?** | **Recursos Chave**  **Que recursos chave requerem nossas propostas de valor?**  **Nossos canais de distribuição?**  **Relações com clientes?**  **Fontes de renda?** | **Fontes de renda**  **Por que valor estão dispostos a pagar nossos clientes?**  **Por que pagam atualmente?**  **Como pagam atualmente? Como eles gostariam de pagar?**  **Quanto geram as diferentes fontes de renda ao total da renda?** | **Canais**  **Que canais preferem nossos segmentos de mercado?**  **Como estabelecemos atualmente o contato com os clientes?**  **Como se conjugam nossos canais?**  **Quais têm melhores resultados?**  **Quais são mais rentáveis?**  **Como se integram nas atividades diárias dos clientes?** |  |