

BUSINESS MODEL CANVAS

Tera

Parcerias Chave	Atividades Chave	Proposta de Valor	Relacionamento com Clientes	Segmento de Mercado
	Recursos Chave		Canais	
Estrutura de Custos			Fontes de Renda	

BUSINESS MODEL CANVAS

Tera

Parcerias Chave Quem são nossos atuais parceiros e provedores? Quais atividades eles desenvolvem? Quais serviços deles são essenciais para o nosso processo de produção? Exemplo: Fornecedores de tecnologia.	Atividades Chave Quais atividades chave já realizamos para que o negócio funcione? Quais atividades devemos realizar para que o nosso produto seja entregue do jeito que queremos? Com que frequência realizamos essas atividades? É frequente o suficiente? Exemplos: Atualiza as redes sociais; Manutenção de canais de comunicação com os clientes e leads; Divulgação offline.	Proposta de Valor Quais os benefícios da nossa solução ao cliente? Quais dores dos clientes nossa solução atende? Quais produtos ou serviços oferecemos para cada segmento do mercado? Exemplos: Conveniência; Personalização; Apoio à decisão; Rapidez; Redução de custos.	Relacionamento com Clientes Qual é o nosso diferencial? Como é o nosso relacionamento com cada segmento de clientes? O que queremos fazer para ter um relacionamento forte com os clientes? Quais são os custos desse relacionamento? Exemplos: Canal de perguntas e respostas; Ouvidoria; SAC; Atendimento pós-venda; Serviços automatizados.	Segmento de Mercado Quem é o cliente ideal? O que faz e onde atua? Qual a dor do cliente? Exemplo: Mulheres profissionais que atuam no setor financeiro.
	Recursos Chave De quais recursos dependemos para entregar o nosso valor, gerar renda e manter o relacionamento com os clientes? Utilizamos todos os recursos necessários? O que ainda falta? Exemplos: Equipes; Máquinas; Investimentos; Plataformas de tecnologia.		Canais Como nos comunicamos com os clientes? Quais canais preferem os nossos segmentos de mercado? (Facebook, carta física?) Quais canais apresentam melhores resultados? Quais são os mais rentáveis? Exemplos: Entrega à domicílio; Site de conteúdo; Atendimento presencial.	
Estrutura de Custos Quais são os custos mais importantes inerentes ao nosso modelo de negócio? Quais são os maiores custos atuais? Quais são os recursos e atividades chave mais caros? Qual porcentagem da receita despendida nos gastos principais? Exemplos: Pagamentos dos parceiros contratados; Custo recorrente de infraestrutura; Custo das equipes envolvidas.			Fontes de Renda Qual valor estão dispostos a pagar? E porque eles pagam o nosso valor? Como os clientes pagam pelo serviço atualmente? Como eles gostariam de pagar? Exemplos: Venda de assinaturas mensais; Venda direta; Retorno em publicidade paga.	