# **Business Model Canvas (pt)**

Elaborado para:

Elaborado por:

Versão #

#### **Principais Parceiros**

Quem são os nossos Principais Parceiros? Quem são os nossos principais fornecedores? Que Recursos Principais nós estamos adquirindo dos parceiros? Quais Atividades Principais os

parceiros realizarão?



Quais Principais Atividades nossas Proposições de Valor, Canais de Distribuição, Relacionamento com Clientes e Fluxos de Receita exigem?

#### **Proposições** de Valor

Qual o valor que nós entregamos para o cliente? Quais os problemas dos nossos clientes que estamos ajudando a

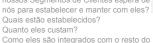
Quais as necessidades dos clientes que estamos satisfazendo?

Que pacotes de produtos e serviços que estamos oferecendo para cada segmento de clientes? Quais os diferenciais (características)?

## Relacionamento com os Clientes

nosso modelo de negócio?

Que tipo de relação que cada um dos nossos Segmentos de Clientes espera de nós para estabelecer e manter com eles? Quais estão estabelecidos? Quanto eles custam?





#### Segmentos de Clientes

Para quem estamos criando valor? Quem são nossos clientes mais importantes?



### **Principais** Recursos

Quais Principais Recursos nossas Proposições de Valor, Canais de Distribuição, Relacionamento com Clientes e Fluxos de Receita exigem?



Através de que canais que nossos Segmentos de Clientes querem ser alcançados? Como é que vamos alcançá-los agora? Como os nossos canais estão integrados?

Quais funcionam melhor? Quais têm o melhor custo-benefício? Como estamos integrando-os com as rotinas do cliente?



#### Estrutura de Custos

Quais são os custos mais importantes inerentes ao nosso modelo de negócio? Quais Recursos Principais que são mais caros? Que Atividades Principais são mais caras?



#### Fluxos de Receita

Que valor os nossos clientes estão realmente dispostos a pagar? Pelo que eles pagam atualmente? Como eles estão pagando

Como é que eles preferem pagar? Quanto cada Fonte de Receita contribui para as receitas totais?

