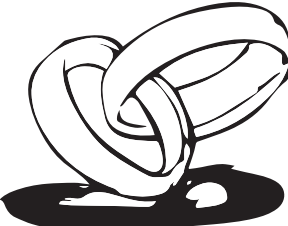


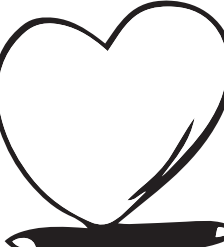
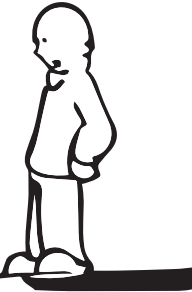
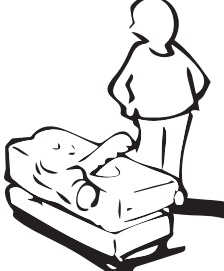
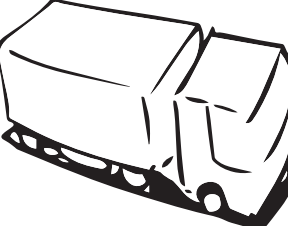




<div></div> <div><b>8. Parceiros</b> Quem são os nossos principais parceiros e fornecedores?</div>	<div></div> <div><b>7. Atividades</b> Que atividades principais temos de garantir para criar e oferecer uma proposta de valor e chegar ao mercado?</div>	<div></div> <div><b>2. Proposta de Valor</b> Que problemas dos nossos clientes ajudamos a resolver e que necessidades ajudamos a satisfazer? Que valor entregamos ao cliente?</div>	<div></div> <div><b>4. Relação com os Clientes</b> Que tipo de relação estabelecemos e mantemos com os nossos clientes?</div>	<div></div> <div><b>1. Clientes</b> Para quem estamos a criar valor? Quais são os segmentos de clientes?</div>
	<div></div> <div><b>6. Recursos</b> Que recursos precisamos garantir para produzir e oferecer uma proposta de valor? Quais são os ativos mais importantes para o negócio?</div>		<div></div> <div><b>3. Canais</b> Quais são os pontos de contacto com o cliente? Que canais usamos para promoção e distribuição?</div>	
<div></div> <div><b>9. Custos</b> Quais são os principais custos inerentes ao modelo de negócio?</div>		<div></div> <div><b>5. Receitas</b> Quais são os nossos fluxos de rendimento?</div>		