

Business Model Canvas

Elaborado para:

Prof. Diego Rodrigues

Elaborado por:

Em: dd/mm/aaaa

Iteração #

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?



Principais Atividades

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 resolver? 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

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? Como eles são integrados com o resto do nosso modelo de negócio?



Segmentos de Clientes

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



Produtores
Equipe de entrega
Equipe de desenvolvimento

Coleta de matérias primas
Entrega residencial
Dicas de saúde

Compras rápidas
Produto de Qualidade
Descrição de produtos
Baixo valor

Moradores
Restaurantes
Hotéis
Pousadas

Produtos oferecidos
(Abóbora
Alface
Beterraba
Morango)

Principais Recursos

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



Canais

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?



Equipe de coleta de mercadorias

Investimento de produtos
Produtos sem agrotóxicos
Publicidade
Marketing

Compra à distância
Compra automática

Web Site
Aplicativo
Telefone
ChatBot

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?

Transportes
Embalagem
Custos mensais!

Servidores
Domínio
Manutenção
Funcionários



Fluxos de Receita

Que valor os nossos clientes estão realmente dispostos a pagar? Pelo que eles pagam atualmente? Como eles estão pagando atualmente? Como é que eles preferem pagar? Quanto cada Fonte de Receita contribui para as receitas totais?

Valor da mercadoria

Assinatura mensal.

