

TUTORIAL DA TELA DO MODELO DE NEGÓCIOS

Você está procurando um modelo visual para reinventar seu modelo de negócios existente? Você está procurando uma ferramenta de brainstorm fácil para desenvolver novas parcerias e estender seus produtos mais vendidos? O novo **Business Model Canvas** pode ajudar a capturar todos os holofotes de suas mentes brilhantes para dominar o relacionamento de **clientes, fornecedores, parceiros e partes interessadas**.

Preparamos um guia passo a passo através do Business Model Canvas:

Criar tela de modelo de negócios

O Business Model Canvas reflete sistematicamente em seu modelo de negócios, então você pode mapear livremente cada um de seus elementos para seus componentes de negócios reais. (Isso também significa que você não precisa definir ou inserir todos eles). A lista e as perguntas a seguir o ajudarão a ter uma ideia precisa para sua próxima inovação de modelo de negócios.

1. Parceiros-chave

- i. Quem são seus principais parceiros / fornecedores?
- ii. Quais são as motivações para as parcerias?

2. Principais atividades

- i. Quais atividades-chave sua proposta de valor exige?
- ii. Quais atividades são mais importantes nos canais de distribuição, relacionamento com o cliente, fluxo de receita ...?

3. Proposta de Valor

- i. Qual valor fundamental você entrega ao cliente?
- ii. Quais necessidades do cliente você está satisfazendo?

4. Relacionamento com o cliente

- i. Que relacionamento o cliente-alvo espera que você estabeleça?
- ii. Como você pode integrar isso ao seu negócio em termos de custo e formato?

5. Segmento de clientes

- i. Para quais classes você está criando valores?
- ii. Quem é seu cliente mais importante?

6. Recurso Chave

- i. Quais são os principais recursos que sua proposta de valor exige?
- ii. Quais recursos são mais importantes nos canais de distribuição, relacionamento com o cliente, fluxo de receita ...?

7. Canal de distribuição

- i. Por quais canais seus clientes desejam ser alcançados?
- ii. Quais canais funcionam melhor? Quanto eles custam? Como eles podem ser integrados às suas rotinas e às de seus clientes?

8. Estrutura de custos

- i. Quais são os maiores custos no seu negócio?
- ii. Quais recursos / atividades principais são mais caros?

9. Fluxo de receitas

- i. Por que valor seus clientes estão dispostos a pagar?
- ii. O que e como eles pagam recentemente? Como eles preferem pagar?
- iii. Quanto cada fluxo de receita contribui para a receita geral?

Fonte:

<https://canvanizer.com/how-to-use/business-model-canvas-tutorial>