

# Canvas do Modelo de Negócio

Criado para:

Criado por:

Em:  Dia  Mês  Ano

Iteração: No.

## Parcerias-Chave



Quem são nossos Parceiros-Chave?  
Quais são nossos Fornecedores-Chave?  
Quais Recursos-Chave estamos adquirindo dos parceiros?  
Quais Atividades-Chave os parceiros realizam?

- motivação para parcerias:
- Otimização e economia
- Redução do risco e incerteza
- Aquisição de recursos e atividades particulares

## Atividades-Chave



Quais Atividades-Chave são necessárias para entregar nossa(s) Proposta(s) de Valor?  
 Nosso Canais de Distribuição?  
 Relacionamento com Clientes?  
 Fontes de Receita?

categorias  
Produção  
Resolução de Problemas  
Plataforma/Rede

## Propostas de Valor



Qual valor entregamos aos clientes?  
Quais problemas dos clientes estamos ajudando a resolver?  
Quais produtos e serviços estamos oferecendo para cada Segmento de Cliente?  
Quais necessidades dos clientes estamos satisfazendo?

- características:
- Novidade
- Performance
- Customização
- "Ter a tarefa realizada"
- Design
- Marca/Status
- Preço
- Redução de Custo
- Redução de Risco
- Acessibilidade
- Conveniência/Usabilidade

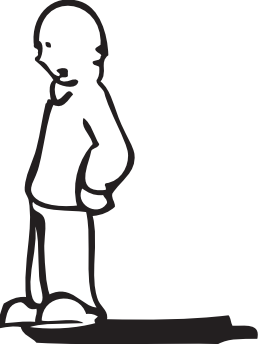
## Relacionamentos com Clientes



Que tipo de relação cada um dos nossos Segmentos de Clientes esperam de nós?  
Quais os que nós estabelecemos?  
Como eles são integrados com o resto do nosso modelo de negócio?  
Quão caros eles são?

exemplos:  
Assistência Pessoal  
Assistência pessoal dedicada  
Auto-serviço  
Serviços automatizados  
Comunidades  
Co-criação

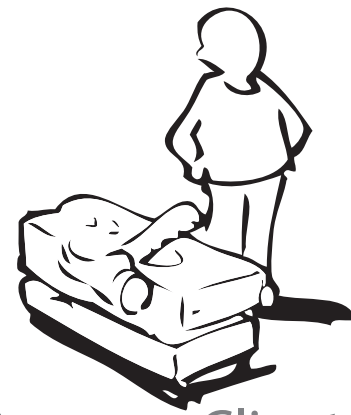
## Segmentos de Clientes



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

Mercado de Massa  
Mercado de Nicho  
Segmentado  
Diversificado  
Multi-Plataforma

## Recursos-Chave



Quais Recursos-Chave nossas Propostas de Valor requerem ?  
Nossos Canais de Distribuição? Relacionamento com Clientes?  
Fontes de Receita?

tipos de recursos

- Físicos
- Intelectuais (patentes de marca, direitos autorais, dados)
- Humanos
- Financeiros

# Canais



Através de que canais nossos segmentos de clientes  
querem ser alcançados?  
Como é que estamos alcançando eles agora?  
Como nossos canais são integrados?  
Quais oss que funcionam melhor?  
Quais são os mais eficientes em termo de custo?  
Como estamos integrando-os com as rotinas do cliente?

fases do canal:

1. **Conhecimento**  
Como podemos aumentar a conhecimento por parte do cliente sobre nossos produtos e serviços?
2. **Avaliação**  
Como podemos ajudar os clientes a avaliar nossas Propostas de Valor?
3. **Compra**  
Como permitimos a compra de nossos produtos e serviços por parte dos clientes?
4. **Entrega**  
Como é que vamos entregar nossas propostas de valor para os clientes?
5. **Pós-venda**  
Como podemos proporcionar suporte pós-venda ao cliente?

## Estrutura de Custo

Quais são os custos mais importantes no modelo de negócio?  
Quais Recursos-Chave são os mais caros?  
Quais as Atividades-Chave são as mais caras?

seu negócio é mais:

Direcionado por Custo (estrutura mais enxuta de custos, proposta de valor de preço baixo, automação máxima, ampla terceirização)

Direcionado por Valor (focado na criação de valor e na proposição de valor)

- exemplo de características:
- Custos-Fixos(salários, aluguéis, utilidades)
- Custos Variáveis
- Economias de escala
- Economias de escopo



## Fontes de Renda

Para que valor são os nossos clientes realmente dispostos a pagar?  
Para o que eles pagam atualmente?  
Como eles estão pagando atualmente?  
Como é que eles preferem pagar?  
Quanto é que cada fonte de receita pode contribuir?

Tipos:  
Ativo de Venda  
Taxa de Uso  
Taxa de Assinaturea  
Empréstimos/Aluguéis/Leasing  
Licenciamento  
Taxas de corretagem  
Publicidade

- Preço Fixo
- Lista de Preço
- Dependente da funcionalidade do Produto
- Dependente de Segmento de Cliente
- Dependente de Volume

- Precificação Dinâmica
- Negociação( barganha)
- Gestão de Receita
- Mercado em Tempo Real

