

QUADRO PARA MODELO DE NEGÓCIO

(www.businessmodelgeneration.com)

COMO ?		O QUE ?	PARA QUEM ?	
PP - Principais Parcerias Parcerias utilizadas para cumprir a Proposta de Valor e fazer o Negócio funcionar. - Quem são os principais Parceiros e Fornecedores ? - Que Recursos Principais vêm dos Parceiros ? - Que Atividades-Chave os Parceiros executam ? - Quais riscos são mitigados/eliminados com os contratos com Parceiros ?	AC - Atividades Chave Define as Atividades e Ações que devem ser realizadas nos Processos para fazer o Negócio funcionar. - Que Atividades são necessárias para: cumprir a Proposta de Valor; cada Canal de Distribuição; o Relacionamento com os Clientes; cada Fonte de Receita ? RP - Recursos Principais Define os recursos internos mais importantes para fazer o Modelo de Negócio funcionar. - Recursos Principais podem ser: financeiros, instalações, máquinas, pessoas, etc. - Que recursos requer cada: Proposta de Valor; Canal de Distribuição; Fonte de Receita; e cada Segmento para o Relacionamento com Clientes ?	PV - Proposta de Valor Cada proposta de valor é um pacote específico que supre as exigências de um Segmento de Clientes específico. - Que valor entregamos ao Cliente ? - Que problemas os Clientes nos solicitam resolver ? - Quais Produtos ou Serviços que entregamos para cada segmento de Clientes ? - Quais as necessidades dos Clientes que precisam ser satisfeitas ?	RC - Relacionamento com Clientes Define os Tipos de Relação que a empresa estabelece com os Segmentos de Clientes específicos. - Que tipo de relacionamento a empresa oferece aos Clientes ? E quais já possui por Segmento ? - Como esses relacionamentos se integram com o restante do Modelo de Negócio ? - Qual o custo para manter a relação em cada Segmento ? CN - Canais Define como a Empresa se comunica e atinge cada Segmento de Clientes. - Quais os Canais preferidos pelos Segmentos de Clientes ? - Os Canais estão disponíveis aos interesses dos Segmentos ? - Como os Canais se integram à Empresa e aos Clientes ? - Qual Canal apresenta melhor Custo-Benefício ?	SC - Segmentos de Clientes Define os diferentes segmentos de Clientes, para os quais a empresa cria valor. - Qual é o perfil dos Clientes de cada Segmento ? - Quais são os clientes de maior valor ? - Que tipo de mercado: massa, nicho, segmentado, diversificado, múltiplas plataformas ...
QUANTO ?				
C\$ - Estrutura de Custo Define os custos mais relevantes envolvidos na Operação do Modelo de Negócio. - Quais são os custos mais relevantes ? - Quais os Recursos Principais tem maior custo ? - Quais Atividades-Chave tem maior custo ?		R\$ - Fontes de Receita Representa o potencial de faturamento de cada Segmento de Cliente. - Que preços os Clientes estão dispostos a pagar ? - Pelo que os Clientes pagam atualmente ? - Que meios (R\$, Cartão, etc) são os preferidos de cada Segmento para fazer pagamentos ? - Qual a participação de cada Fonte de Receita no Total da Receita da Empresa ?		