

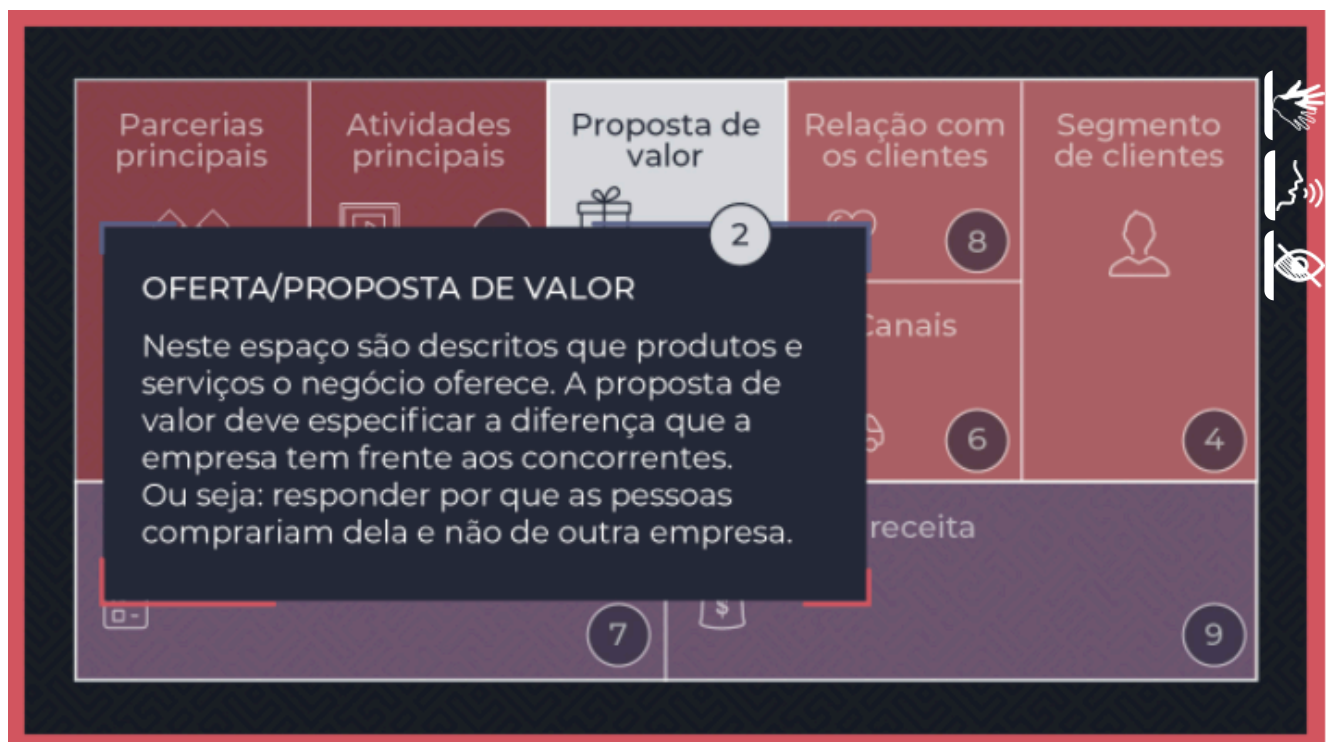
# Canvas

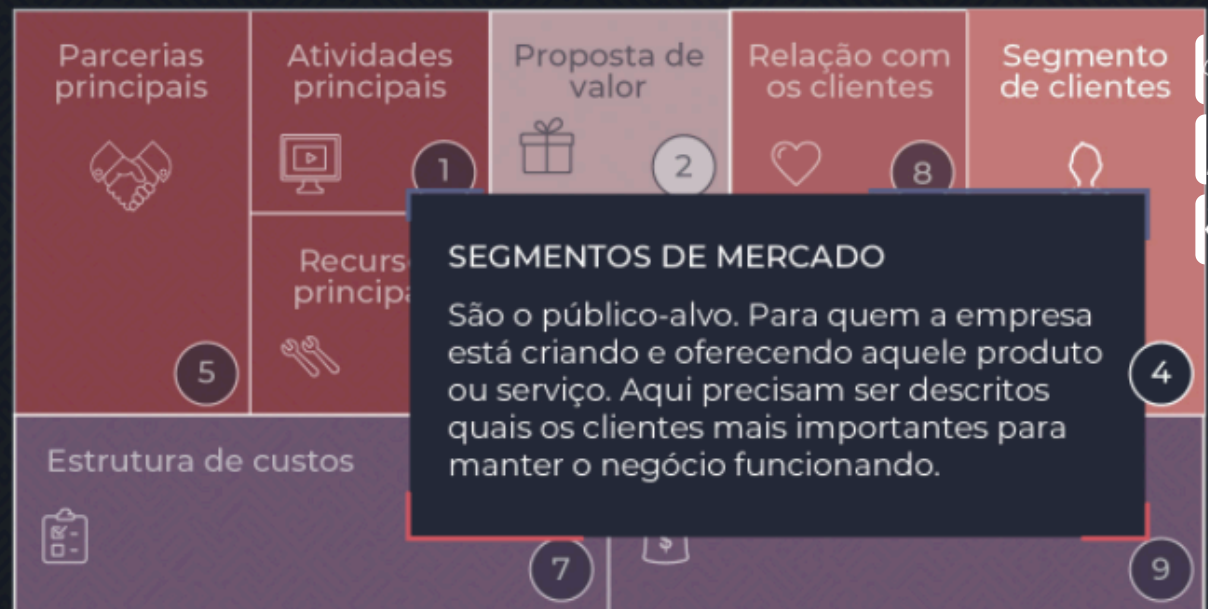
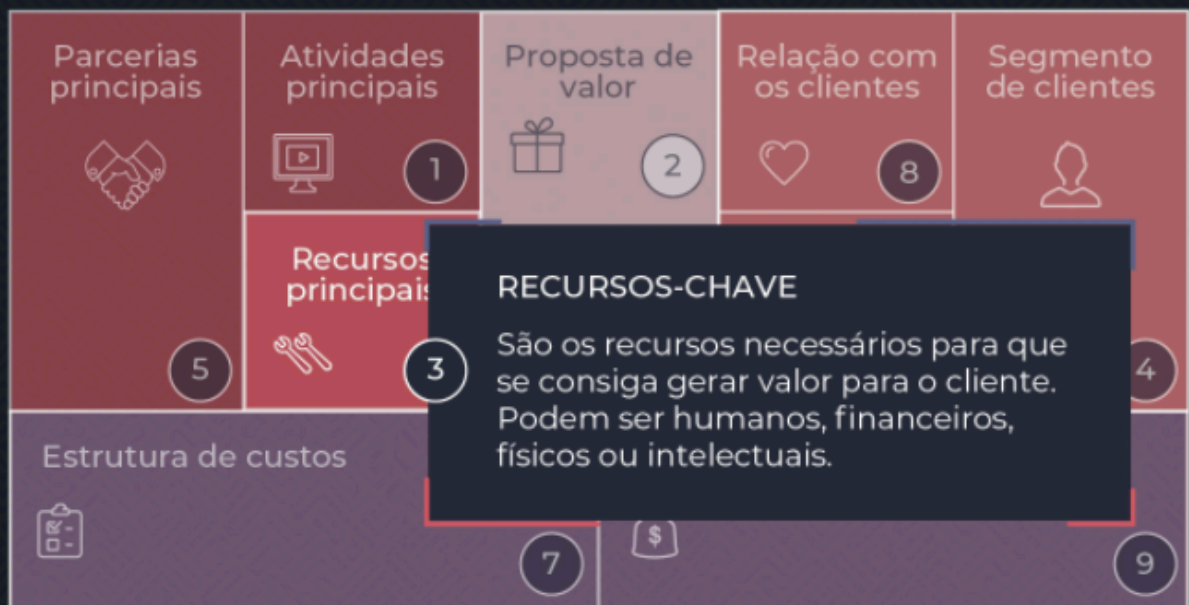
## 1. Canvas como modelo de negócios

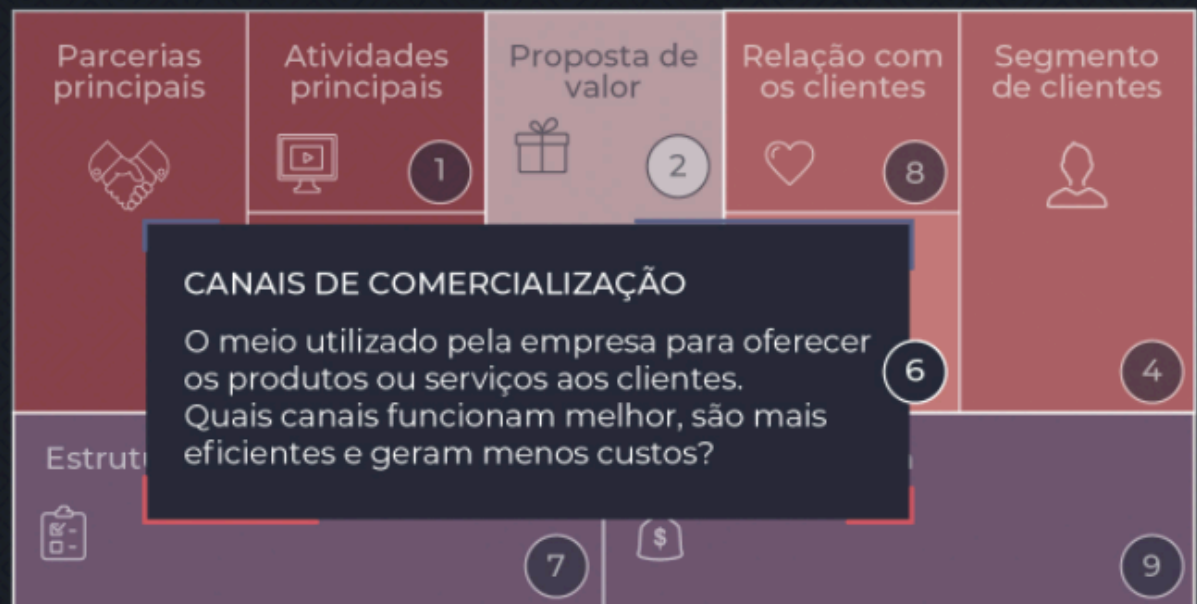
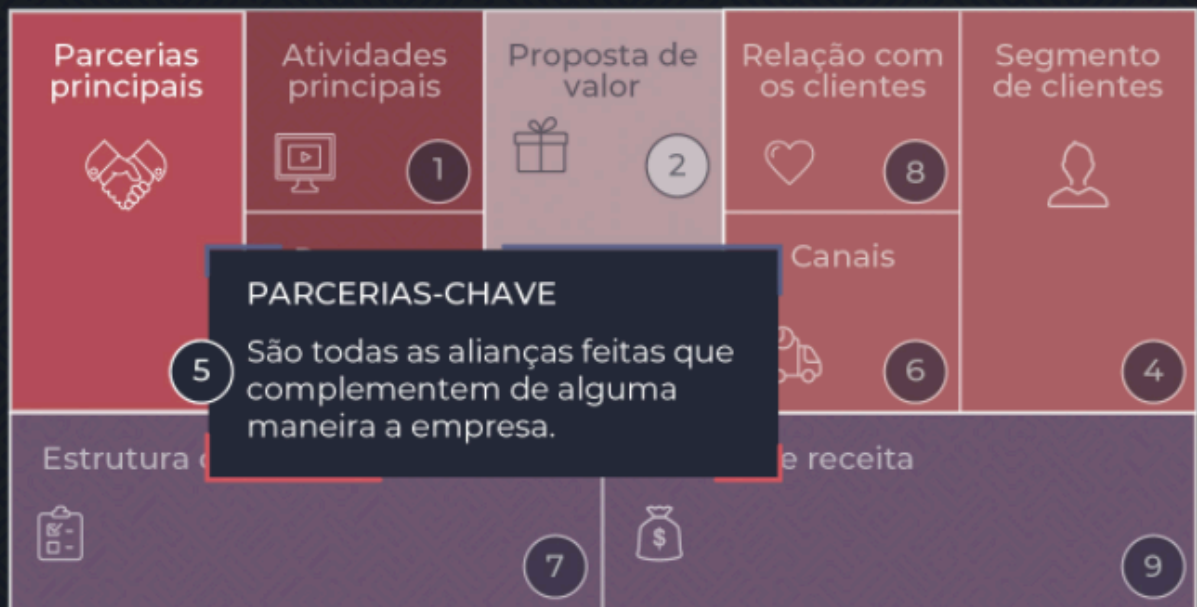
Ao longo do tempo, várias são as criações e avanços tecnológicos. Mas nenhum período da história se compara ao que se vive hoje no tocante a avanços tecnológicos. Talvez oriundos da *internet*, ou apenas seguindo a onda desta, surgem cada vez mais aplicações e *softwares* que facilitam a vida das pessoas, inclusive nos âmbitos profissional e empresarial.

A principal característica do Business Model Canvas está ligada à relativa simplicidade do conceito. Outro ponto é o aspecto visual explorado em sua construção, além do envolvimento de um grande número de pessoas, não se limitando apenas a “entregar” algo pronto para ser utilizado sem participação na elaboração da ideia.

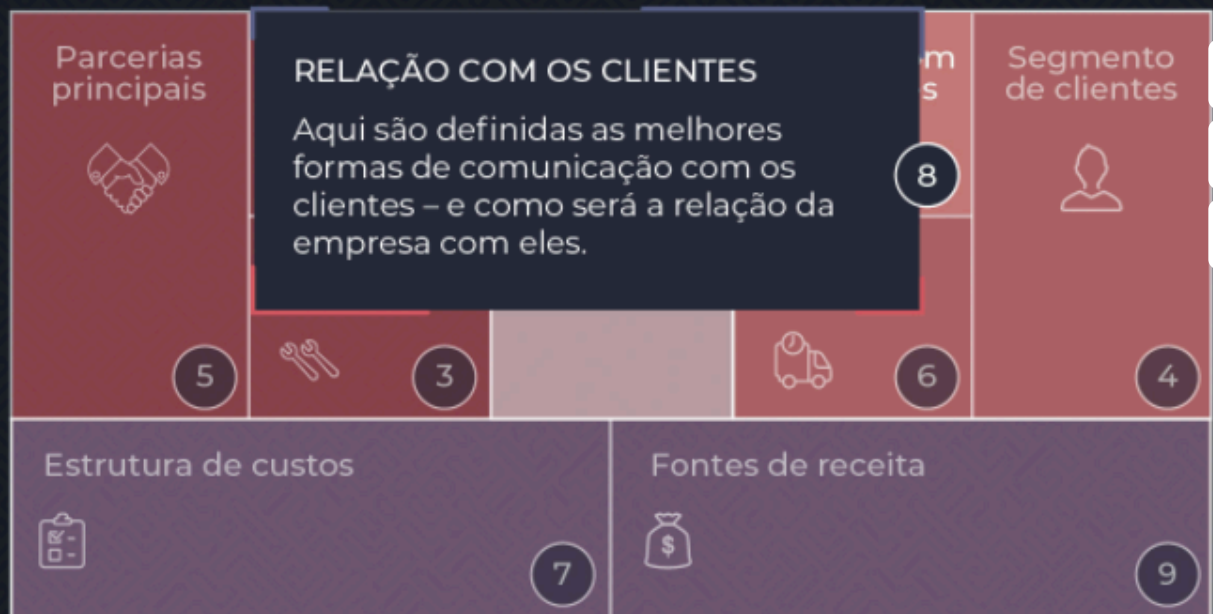
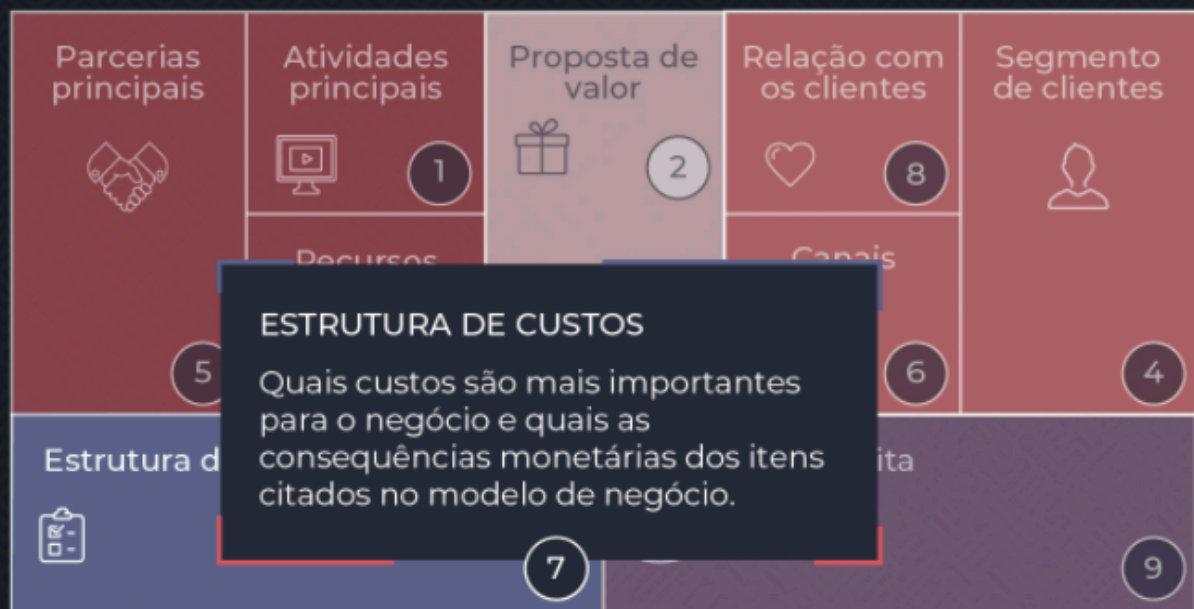


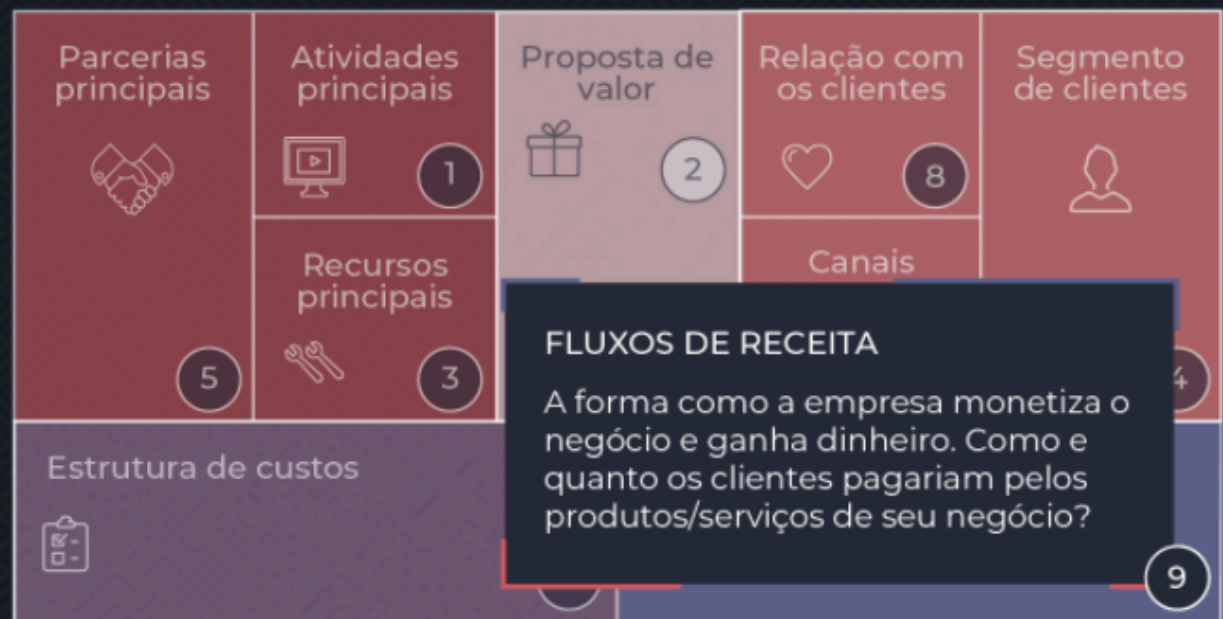





















Parceiros Chave 	Atividades Chave 	Proposta de Valor 	Rel. com o Cliente 	Segmento de Clientes 
<p>Quem são os parceiros chave?</p> <p>Quem são os fornecedores chave?</p> <p>Quais recursos chaves são adquiridos dos parceiros?</p> <p>Quais atividades os parceiros chave desenvolvem?</p>	<p>Quais atividades as proposições de valores requerem?</p> <p><b>Recursos Chave</b> </p> <p>Quais recursos chaves as proposições de valores requerem?</p>	<p>Qual valor nós oferecemos aos nossos clientes?</p> <p>Quais problemas dos nossos clientes nós ajudamos a resolver?</p> <p>Quais produtos oferecemos para cada segmento de cliente?</p> <p>Quais necessidades dos clientes nós estamos resolvendo?</p>	<p>Quais tipos de relacionamentos nossos segmentos de cliente esperam?</p> <p>Quais já estão estabelecidos?</p> <p><b>Canais</b> </p> <p>Através de quais canais de distribuição nossos segmentos de clientes querem ser atendidos?</p>	<p>Para quem nós estamos criando nossos produtos?</p> <p>Quais são nossos clientes mais importantes?</p>
<b>Estrutura de Custos</b>  <p>Quais custos inerentes ao nosso modelo de trabalho são os mais caros?</p> <p>Quais recursos ou atividades são as mais caras?</p>		<b>Fluxo de Receitas</b>  <p>Qual o valor que nossos clientes estão dispostos a pagar?</p> <p>De que forma eles querem pagar?</p> <p>Como cada fluxo contribui para a receita global?</p>		