

FIAP

A solid pink vertical line is positioned to the left of the title text.

BMC – Business Model Canvas

Prof. Ms. Gabriela Salomão

2023





1 – PROPOSTA DE VALOR

Que sua empresa vai oferecer para o mercado que realmente terá valor para os clientes.

2 – SEGMENTO DE CLIENTES

Quais segmentos de clientes serão foco da sua empresa

3 – OS CANAIS

Como o cliente compra e recebe seu produto e serviço

4 – RELACIONAMENTO COM CLIENTES

Como a sua empresa se relacionará com cada segmento de cliente





5 – ATIVIDADE-CHAVE

Quais são as atividades essenciais para que seja possível entregar a Proposta de Valor

6 – RECURSOS PRINCIPAIS

São os recursos necessários para realizar as atividades-chave

7 – PARCERIAS PRINCIPAIS

São as atividades-chave realizadas de maneira terceirizada e os recursos principais adquiridos fora da empresa

8 – FONTES DE RECEITA

São as formas de obter receita por meio de propostas de valor

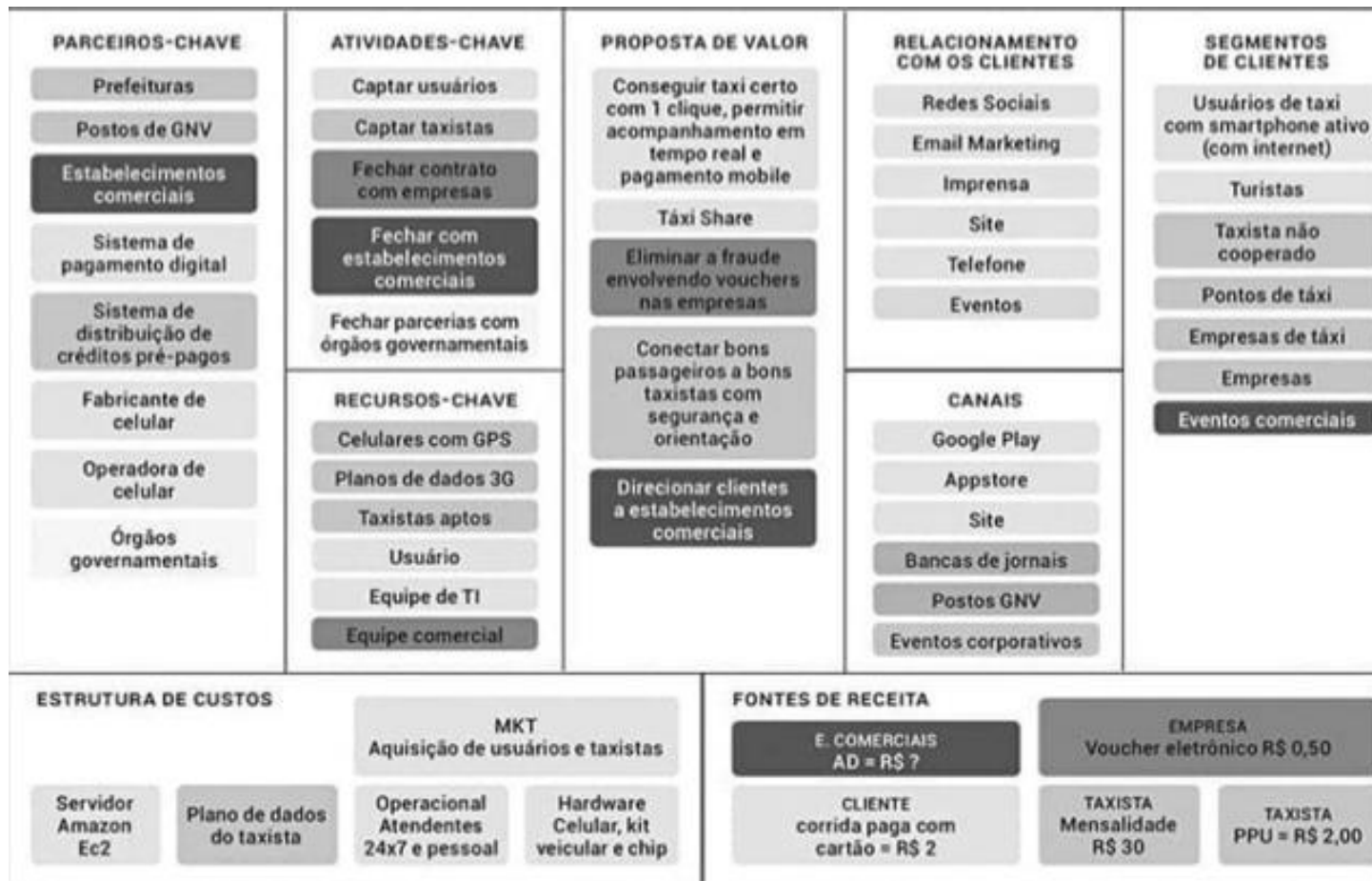
9 – ESTRUTURA DE CUSTOS

São os custos relevantes necessários para que a estrutura proposta possa funcionar





Exemplo:



Bora praticar?

https://miro.com/app/board/o9J_IBEGM_k=/

FIAP

THE WAY WE ARE