

Canvas de Modelo de Negócio

Criado para:
EuRecomendoTI.com

Criado por:
Fernando

Em: 16/04/2016

Iteração # 1.4

Parcerias Principais

Quem são nossos principais parceiros?
Que recursos estamos adquirindo que não são entregues por um fornecedor normal, mas sim por um verdadeiro parceiro, que entrega algo especial para meu negócio ou entrega de uma maneira que só eu desejo?

Atividades Chave

Que atividades-chave a proposta de valor requer para ser entregue? Que tarefas precisam ser feitas para atender as expectativas do cliente?

Desenvolvimento da plataforma

Proposta de Valor

Qual é o valor do negócio existir? Que valor entregamos ao cliente?
Qual problema resolvemos?
Que necessidades satisfazemos? Quais são os produtos e serviços que oferecemos para cada segmento de cliente?

Melhorar a informatização dos consumidores antes de realizar sua compra.

Relacionamento com Clientes

Que tipo de relacionamento cada segmento de cliente espera?
Como ele quer ser atendido?
Como nos diferenciamos? Como se integram ao restante do nosso Modelo de Negócios?

Efeitos de rede diretos

Efeitos de dois lados da rede

Segmentos de Clientes

Quem são os segmentos de clientes? Que necessidades específicas eles têm? Para quem estamos criando valor?
Quais são os nossos consumidores mais importantes?

Pessoas que compram produtos pela internet

Pessoas que utilizam fóruns de internet para se informarem

Recursos Principais

Que recursos nossa Proposta de Valor necessita para acontecer? Que materiais, equipamentos, enfim, recursos serão necessários para fazer acontecer?

Plataforma de desenvolvimento

Infraestrutura tecnológica

Canais

Por meio de quais canais os Clientes querem ser contatados?
Como os Canais se organizam e se integram?
Qual funcionam melhor? Em que momento do relacionamento?
Quais apresentam melhor custo-benefício?

Site do EuRecomendo

Aplicativos móveis

Parceiros de conteúdo (outros sites, fóruns, blogs)

Custos

Quais os custos mais importantes?
O que preciso pagar para que meu modelo de negócio funcione?

Desenvolvimento do produto

Hospedagem e manutenção

Custos administrativos

Receitas

Como eu monetizo meu modelo de negócio? Pelo que nossos clientes querem pagar? Por tempo? Por uso? Por posse?
Como nossos clientes querem pagar?
O quanto cada Fonte de Receita contribui para o total da receita?

Publicidade