

Empresa:

Data:

Quem participou dessa construção:

Parcerias Chave

Quem são nossos parceiros chave?

Atividades Chave

Que atividades chave requerem nossas propostas de valor?

Proposta de Valor

Que valor proporcionamos aos nossos clientes?

Relação com Clientes

Que tipo de relação esperam os diferentes segmentos de mercado?

Segmentos de Mercado

Para quem criamos valor? Quais são os nossos clientes mais importantes?

Recursos Chave

Que recursos chave requerem nossos recursos de valor?

Canais

Que canais preferem nossos segmentos de mercado?

Estrutura de Custos

Quais são os custos mais importantes inerentes ao nosso modelo de negócio?

Fontes de Renda

Por que valor estão dispostos a pagar nossos clientes? Porque pagam