Business Model Canvas (pt)

Elaborado para:

por:

dd/mm/aaaa

Iteração

Principais Parceiros Quem são os nossos

Principais Parceiros? Quem

nós estamos adquirindo dos

Quais Atividades Principais

os parceiros realizarão?

são os nossos principais

Que Recursos Principais

fornecedores?

parceiros?



Principais Atividades

Proposições de Valor, Canais de

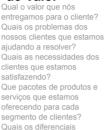
Clientes e Fluxos de Receita

exigem?



Quais Principais Atividades nossas Distribuição, Relacionamento com

Proposições de Valor



(características)?



Relacionamento com os Clientes

Que tipo de relação que cada um dos nossos Segmentos de Clientes espera de nós para estabelecer e manter com

Quais estão estabelecidos? Quanto eles custam?

Como eles são integrados com o resto do nosso modelo de negócio?



criando valor? Quem são nossos clientes mais importantes?



Principais Recursos





Canais

Através de que canais que nossos Segmentos de Clientes guerem ser alcançados? Como é que vamos alcançá-los agora? Como os nossos canais estão integrados? Quais funcionam melhor? Quais têm o melhor custo-benefício? Como estamos integrando-os com as rotinas do cliente?



Estrutura de Custos

Quais são os custos mais importantes inerentes ao nosso modelo de negócio? Quais Recursos Principais que são mais caros? Que Atividades Principais são mais caras?



Fluxos de Receita

Que valor os nossos clientes estão realmente dispostos a pagar? Pelo que eles pagam atualmente? Como eles estão pagando atualmente?

Como é que eles preferem pagar? Quanto cada Fonte de Receita contribui para as receitas totais?

