

**Key
Partners**



**Key
Activities**



**Value
Proposition**



**Customer
Relationships**



**Customer
Segments**



**Key
Resources**



Channels



A imagem [Esta Fotografia](#) de Autor Desconhecido está licenciada ao abrigo da [CC BY-NC-SA](#)

**Cost
Structure**



**Revenue
Streams**



1. Qual é a vossa ideia de negócio?

2. Segmentos de clientes

- a. Para quem está a criar valor?
- b. Quem são os clientes mais importantes?

3. Propostas de valor

- a. Que valor entregam ao cliente?
- b. De entre os problemas dos vossos clientes, qual ou quais estão a ajudar a resolver?
- c. Que necessidades dos clientes satisfazem?
- d. Que pacote de produtos e/ou serviços oferecem a cada segmento de clientes?

4. Canais

- a. Através de que canais é que os segmentos de clientes querem ser contactados?
- b. Como estão a ser contactados agora?
- c. Como é que os vossos canais estão integrados?
- d. Quais são os que funcionam melhor?
- e. Quais são os mais eficientes do ponto de vista dos custos?

5. Relações com os clientes

- a. Que tipo de relação é que cada um dos segmentos dos clientes espera e mantenha com eles?
- b. Quais os tipos de relacionamento que pretendem estabelecer?
- c. São muito onerosos?
- d. Como integram os tipos de relacionamento com o resto do modelo de negócio?

6. Fluxos de rendimento

- a. Porque valor estão os clientes realmente dispostos a pagar?
- b. Estão a pagar pelo quê agora?
- c. Como é que estão a pagar?
- d. Como preferiam pagar?
- e. Quanto é que cada fluxo de rendimento contribui para o Rendimento Global?

7. Recursos Chave

- a. De que recursos-chave é que as vossas Propostas de Valor necessitam?
- b. Quais os canais de distribuição?
- c. Quais as relações com os Clientes?
- d. Quais os fluxos de rendimento?

8. Atividades Chave

- a. Que atividades chave são exigidas pela vossa Proposta de Valor?
- b. Quais os canais de distribuição?
- c. Quais as relações com os clientes?
- d. Quais os fluxos de rendimento?

9. Parcerias Chave

- a. Quem são os vossos parceiros chave?

- a. Quem são os fornecedores chave?
- b. Que recursos chave pensam adquirir aos vossos parceiros?
- c. Que atividades chave podem os vossos parceiros garantir?

8. **Estrutura de custos**

- a. Quais são os custos mais relevantes no vosso modelo de negócio?
- b. Quais são os recursos chave mais elevados?
- c. Quais são as atividades chave mais caras?