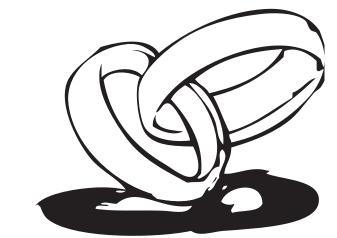
Criado por:

Iteração:

Parcerias-Chave

Aquisição de recursos e atividades particulares

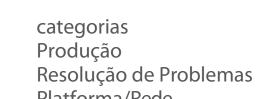


Quem são nossos Parceiros-Chave? Quais são nossos Fornecedores-Chave? Quais Recursos-Chave estamos adquirindo dos parceiros? Quais Atividades-Chave os parceiros realizam?

Atividades-Chave

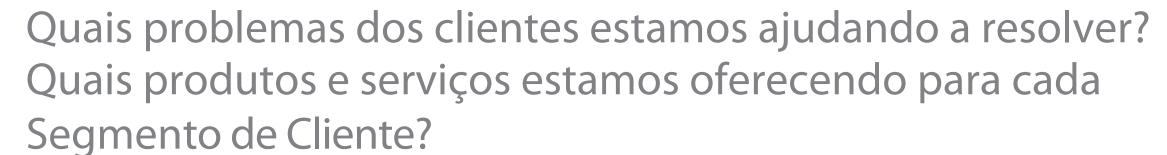


Quais Atividades-Chave são necessárias para entregar nossa(s) Proposta(s) de Valor? Nosso Canais de Distribuição? Relacionamentos com Clientes? Fontes de Receita?



Propostas de Valor





Quais necessidades dos clientes estamos satisfazendo?

Redução de Risco Conveniência/Usabilidade

Relacionamentos com Clientes



Quais os que nós estabelecemos?

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

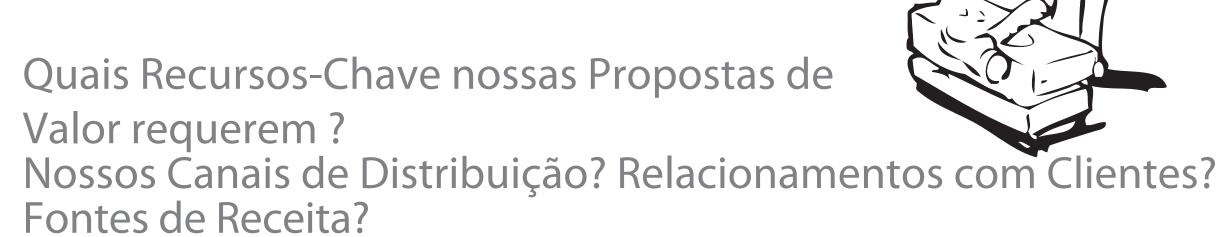
Quão caros eles são? exemplos: Assistência Pessoal Assistência pessoal dedicada Serviços automatizados Comunidades

Segmentos de Clientes

Para quem estamos criando valor? Quem são nossos clientes mais importantes?

Mercado de Massa Mercado de Nicho Segmentado Diversificado Multi-Plataforma

Recursos-Chave



Intelectuais (patentes de marca, direitos autorais, dados)

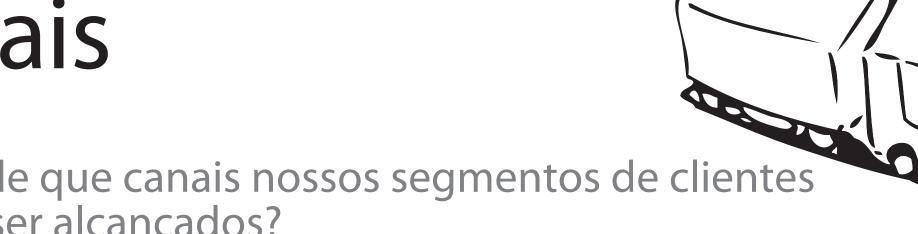
Canais



Como é que estamos alcançando eles agora? Como nossos canais são integrados?

Quais oss que funcionam melhor? Quais são os mais eficientes em termo de custo?

Como é que vamos entregar nossas propostas de valor para os clientes? Como podemos proporcionar suporte pós-venda ao cliente?



Como estamos integrando-os com as rotinas do cliente?

Como podemos aumentar a conhecimento por parte do cliente sobre nossos produtos e serviços ? Como podemos ajudar os clientes a avaliar nossas Propostas de Valor? Como permitimos a compra de nossos produtos e serviços por parte dos clientes?

Estrutura de Custo

Quais são os custos mais importantes no modelo de negócio? Quais Recursos-Chave são os mais caros? Quais as Atividades-Chave são as mais caras?

Direcionado por Custo (estrutura mais enxuta de custos, proposta de valor de preço baixo, automação máxima, ampla terceirização) Direcionado por Valor (focado na criação de valor e na proposição de valor)

exemplo de características: Custos-Fixo(salários, aluquéis, utilidades) Economias de escala Economias de escopo



Fontes de Renda

Para que valor são os nossos clientes realmente dispostos a pagar? Para o que eles pagam atualmente? Como eles estão pagando atualmente? Como é que eles preferem pagar? Quanto é que cada fonte de receita pode contribuir?

Ativo de Venda Taxa de Assinaturea Taxas de corretagem

Negociação(barganha) Dependente da funcionalidade do Gestão de Receita Mercado em Tempo Real Dependente de Segmento de Cliente Dependente de Volume

