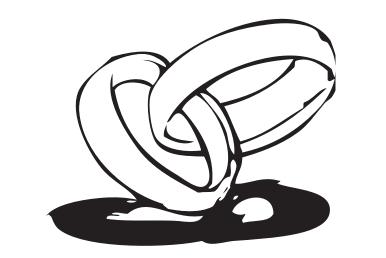
Interação:

Parceiros Chave



Quem são nossos Parceiros Chave? Quem são nossos Fornecedores Chave?

Quais Recursos Chaves nós estamos adquirindo de nossos

Quais Atividades Chaves nossos Parceiros desenvolvem?

Atividades Chave



Quais Atividades Chave nossas Proposições de Valor requerem ? Nossos Canais de Distribuição?

Relacionamento com Cliente? Fluxo de Receitas?

Recursos Chave

Nossos Canais de Distribuição?

Relacionamento com Cliente?

Intelectual(patentes de marcas, direitos autorais, dados)

de Valor necessitam?

Fluxos de Receitas?

Quais Recursos Chaves nossas Proposições

CATEGORIAS Solução de Problema

Plataforma/Network

Proposições de Valor



Qual valor nós oferecemos aos nossos clientes? Qual dos problemas de nossos clientes nós estamos ajudando

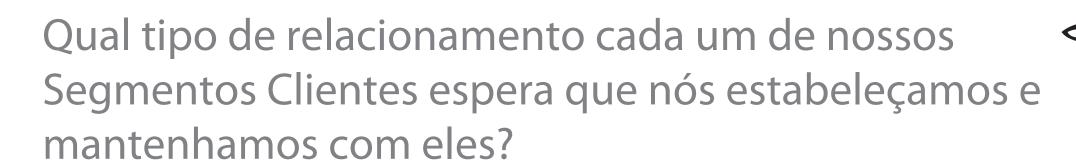
a resolver? Quais pacotes de produtos e serviços nós estamos oferecendo para cada Segmento Cliente?

Quais necessidades de nossos Clientes estamos resolvendo?

Redução de Riscos

Conveniência/Usabilidade

Relacionamento com Client



Quais nós temos estabelecido? Como eles estão integrados com o resto do nosso

modelo de negócio? Quanto eles custam?

Serviços Automatizad

Segmentos Clientes

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

Mercado de Massa Mercado de Nicho Segmentado Diversificado Platforma Multi-sided

Canais



Através de quais Canais nossos Segmentos Clientes querem ser atendidos?

Como nós estamos atendendo-os atualmente? Como nossos Canais são integrados?

Quais funcionam melhor?

Quais são mais rentáveis?

Como nós integramos estes canais com as rotinas dos clientes?

Como podemos aumentar a conscientização sobre os nossos produtos e serviços ? Como nós podemos ajudar nossos clientes na avaliação de nossas Porposições de Valor? Como nós vendemos aos clientes nossos produtos e serviços?

Como nós entregamos nossas Proposições de Valores aos nossos clientes?

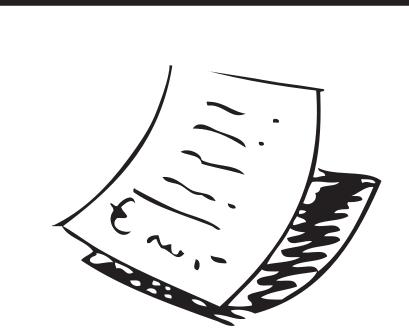
Estrutura de Custos

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

SEU MODELO DE NEGÓCIO É MAIS: Orientado a Custo (estrutura de custos enxuta, proposição de valor de baixo preço, máximo de automatização, extensiva terceirização) Orientada a Valor (focada na criação de valor, proposição de valor premium)

CARACTERÍSTICAS DE AMOSTRA: Custos Fixos (salários, aluquéis, serviços básicos)

Economia de escala Economia de escopo



Fluxo de Receitas

Por qual valor nossos clientes estão realmente dispostos a pagar? Por qual ele pagam atualmente?

Como eles pagam atualmente? Como eles preferem pagar?

Taxa de Corretagem

Quanto cada Fluxo de Receita contribui para as receitas globais?

Negociação(barganha) Dependende de característica do Produto Yield Management Taxa de utilização Emprestando/Alugando/Arrendando









