

ROTEIRO DE PREENCHIMENTO BUSINESS MODEL CANVAS

PROJETO:

GESTOR:

DATA :



Principais parcerias

7 – PARCERIAS PRINCIPAIS

São as atividades-chave realizadas de maneira terceirizada e os recursos principais adquiridos fora da empresa

Principais atividades

5 - PRINCIPAIS ATIVIDADES

Quais são as atividades essenciais para que seja possível entregar a Proposta de Valor

Proposta de valor

1 – PROPOSTA DE VALOR

Que sua empresa vai oferecer para o mercado que realmente terá valor para os clientes.

Relacionamento com clientes

4 – RELACIONAMENTO COM CLIENTES

Como a sua empresa se relacionará com cada segmento de cliente

Segmentos de clientes

2 – SEGMENTO DE CLIENTES

Quais segmentos de clientes serão foco da sua empresa

Principais recursos

6 – RECURSOS PRINCIPAIS

São os recursos necessários para realizar as atividades-chave

Canais

3 – OS CANAIS

Como o cliente compra e recebe seu produto e serviço

Estrutura de custos

9 – ESTRUTURA DE CUSTOS

São os custos relevantes necessários para que a estrutura proposta possa funcionar

Fontes de receitas

8 – FONTES DE RECEITA

São as formas de obter receita por meio de propostas de valor