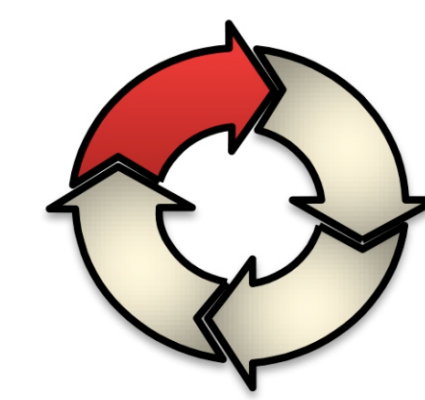


## Fase 2 - Qual a organização interna para gerar a Proposta de Valor?



## Fase 1 - Proposta de Valor. Como entregá-la e como se relacionar com os clientes?

# Business Model Canvas Diagrama do Modelo de Negócio

### PARCEIROS-CHAVE

- Quem são nossos parceiros-chave?
- Quem são nossos fornecedores-chave?
- Que recursos-chave adquirimos através dos parceiros e/ou fornecedores-chave?
- Que atividades-chave são executadas por parceiros e/ou fornecedores-chave?



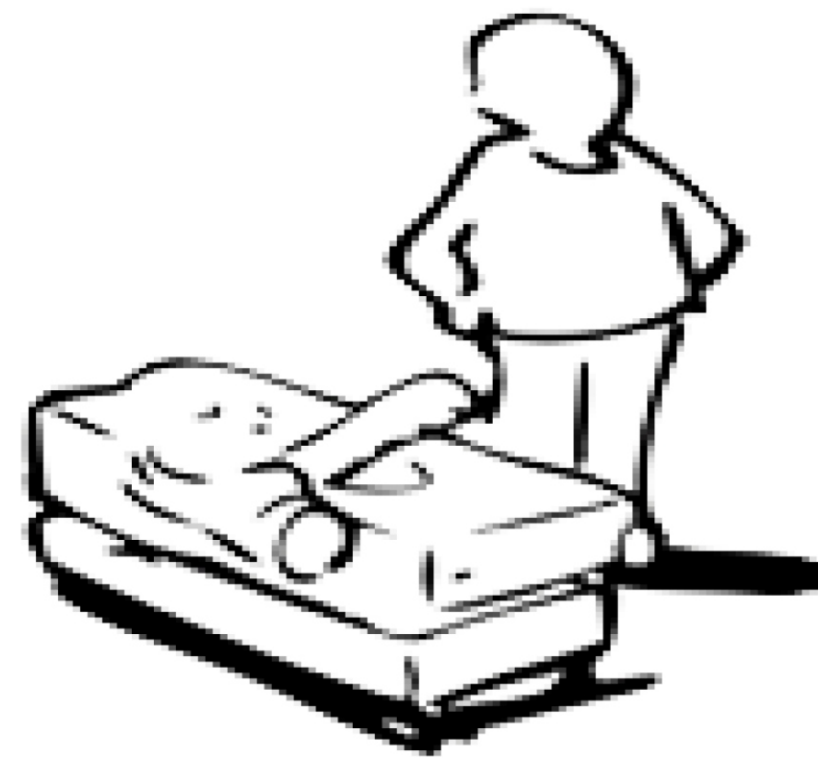
### ATIVIDADES-CHAVE

- Quais atividades-chave a proposta de valor demanda?
- E os canais de distribuição?
- E o relacionamento com o cliente?



### RECURSOS-CHAVE

- Quais recursos-chave a proposta de valor demanda?
- E quais canais de distribuição?
- E o relacionamento com o cliente?



### PROPOSTA DE VALOR

- Qual valor entregamos par ao cliente?
- Quais problemas dos nossos clientes ajudamos a resolver?
- Quais necessidades dos clientes satisfazemos?
- Que pacote de produtos e serviços oferecemos para cada segmento de clientes



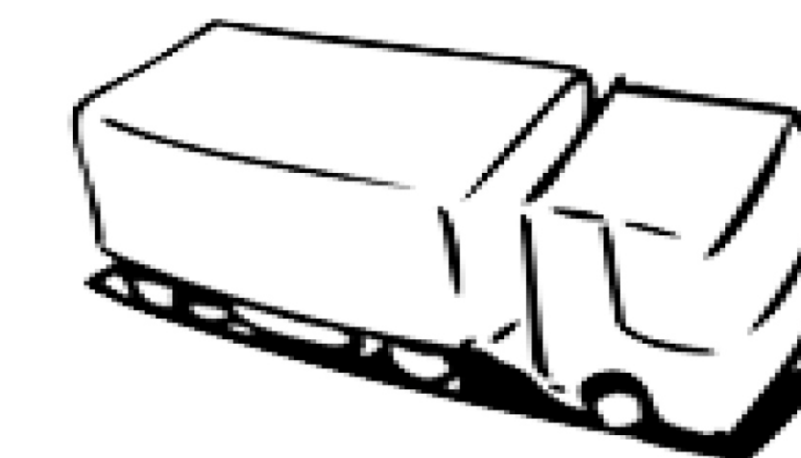
### RELACIONAMENTO COM CLIENTES

- Qual tipo de relacionamento cada segmento de cliente espera que criemos e mantemos?
- Quais relacionamentos temos estabelecidos hoje?
- Quanto eles custam?
- Como eles estão integrados com o restante do Modelo de Negócio?



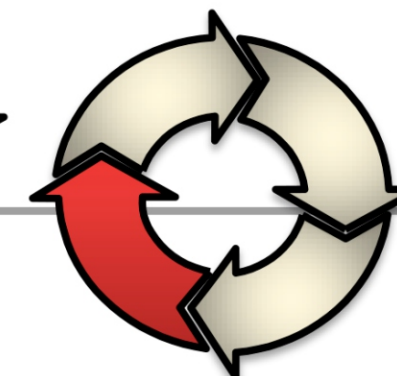
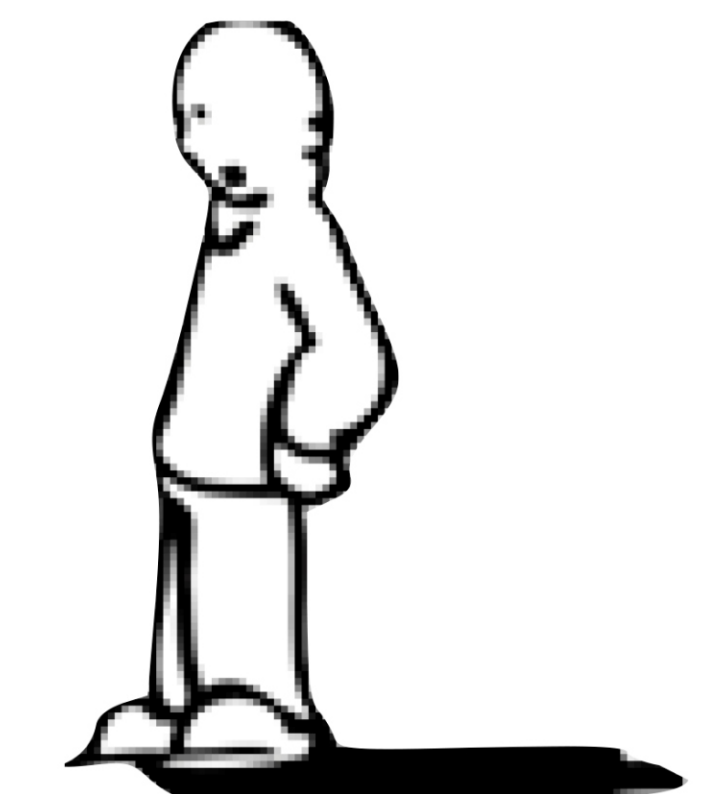
### CANAIS

- Através de quais canais nossos segmentos de clientes querem ser acessados?
- Como eles o acessam agora?
- Como nossos canais são integrados?
- Quais funcionam melhor?
- Quais possuem melhor relação custo-benefício?
- Como integramos eles aos processos dos clientes?



### SEGMENTOS DE CLIENTES

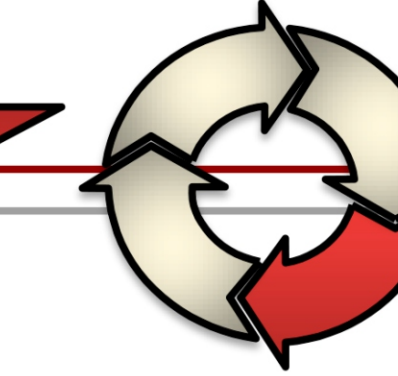
- Para quem criamos valor?
- Quem são nossos clientes mais importantes?



## Fase 4/4 - Fluxo de despesas

### ESTRUTURA DE CUSTOS

- Quais os custos mais importantes inerentes ao Modelo de Negócio?
- Quais recursos-chave são mais caros?
- Quais atividades-chave são mais caras?



## Fase 3/4 - Fluxo de receitas

### FLUXO DE RECEITAS

- Qual valor nossos clientes estão dispostos a pagar?
- Pelo quê eles pagam atualmente?
- Como eles pagam atualmente?
- Como eles prefeririam pagar?
- Quanto cada pagamento contribui para a receita geral?

