

# Business Model Canvas

Projetado para:

Empresa

Projetado por:

Nome1, Nome2, ...

Data:

DD/MM/AAAA

Versão:

X.Y

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Parceiros Chave</b> <br><br>Quem são nossos Parceiros Chave? Quem são nossos principais fornecedores? Quais Recursos Chave estamos adquirindo dos parceiros? Quais Atividades Chave os parceiros realizam?<br><br>MOTIVAÇÕES PARA PARCERIAS: Otimização e economia, Redução de risco e incerteza, Aquisição de recursos e atividades específicas                                                                                                                                                                                                                                         | <b>Atividades Chave</b> <br><br>Quais Atividades Chave nossas Propostas de Valor exigem? Nossos Canais de Distribuição? Relacionamento com Clientes? Fontes de Receita?<br><br>CATEGORIAS:<br>Produção, Resolução de Problemas, Plataforma/Rede                                       | <b>Propostas de Valor</b> <br><br>Que valor entregamos ao cliente? Qual dos problemas do nosso cliente estamos ajudando a resolver? Quais pacotes de produtos e serviços estamos oferecendo para cada Segmento de Cliente? Quais necessidades dos clientes estamos satisfazendo?<br><br>CARACTERÍSTICAS: Novidade, Desempenho, Personalização, "Fazer o Trabalho", Design, Marca/Status, Preço, Redução de Custos, Redução de Risco, Acessibilidade, Conveniência/Usabilidade                                                                                                                                                     | <b>Relacionamento com Clientes</b> <br><br>Que tipo de relacionamento cada Segmento de Cliente espera que estabeleçamos e mantemos com eles? Quais relacionamentos já estabelecemos? Como eles estão integrados com o restante do nosso modelo de negócios? Qual é o custo deles?            | <b>Segmentos de Clientes</b> <br><br>Para quem estamos criando valor? Quem são nossos clientes mais importantes? Nossa base de clientes é um Mercado de Massa, Mercado de Nicho, Segmentado, Diversificado ou Plataforma Multilateral? |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <b>Recursos Chave</b> <br><br>Quais Recursos Chave nossas Propostas de Valor exigem? Nossos Canais de Distribuição? Relacionamento com Clientes? Fontes de Receita?<br><br>TIPOS DE RECURSOS: Físicos, Intelectuais (marca, patentes, direitos autorais, dados), Humanos, Financeiros |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <b>Canais</b> <br><br>Por quais Canais nossos Segmentos de Clientes desejam ser alcançados? Como estamos alcançando-os agora? Como nossos Canais estão integrados? Quais funcionam melhor? Quais são mais eficientes em termos de custo? Como estamos integrando-os às rotinas dos clientes? |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Estrutura de Custos</b> <br><br>Quais são os custos mais importantes inerentes ao nosso modelo de negócios? Quais Recursos Chave são mais caros? Quais Atividades Chave são mais caras?<br><br>SEU NEGÓCIO É MAIS: Orientado para Custos (estrutura de custos mais enxuta, proposição de valor de baixo preço, máxima automação, terceirização extensiva), Orientado para Valor (focado na criação de valor, proposição de valor premium).<br><br>CARACTERÍSTICAS DE EXEMPLO: Custos Fixos (salários, aluguéis, utilidades), Custos Variáveis, Economias de escala, Economias de escopo |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <b>Fluxos de receita</b> <br><br>Por qual valor nossos clientes estão realmente dispostos a pagar? Pelo que eles pagam atualmente? Como estão pagando atualmente? Como prefeririam pagar? Quanto cada Fonte de Receita contribui para a receita total?<br><br>TIPOS: Venda de ativos, Taxa de uso, Taxas de assinatura, Empréstimo/Aluguel/Leasing, Licenciamento, Taxas de corretagem, Publicidade<br>PREÇOS FIXOS: Preço de tabela, Dependente das características do produto, Dependente do segmento de cliente, Dependente do volume<br>PREÇOS DINÂMICOS: Negociação (barganha), Gestão de rendimento, Mercado em tempo real |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |

Projetado para:

Projetado por:

Data:

Versão:

# Business Model Canvas

