|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | *Projetado para:* | | | | | *Projetado por:* | | *Data:* | | *Versão:* |
| **Business Model Canvas** | | Empresa | | |  | | Nome1, Nome2, … |  | DD/MM/AAAA |  | X.Y |
|  |  |  | | | | |  | |  | | |
| **Parceiros Chave** | **Atividades Chave** | | **Propostas de Valor** | | | **Relacionamento com Clientes** | | | **Segmentos de Clientes** | | |
| Quem são nossos Parceiros Chave? Quem são nossos principais fornecedores? Quais Recursos Chave estamos adquirindo dos parceiros? Quais Atividades Chave os parceiros realizam?  MOTIVAÇÕES PARA PARCERIAS: Otimização e economia, Redução de risco e incerteza, Aquisição de recursos e atividades específicas | Quais Atividades Chave nossas Propostas de Valor exigem? Nossos Canais de Distribuição? Relacionamento com Clientes? Fontes de Receita?  CATEGORIAS:  Produção, Resolução de Problemas, Plataforma/Rede | | 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?  CARACTERÍSTICAS: Novidade, Desempenho, Personalização, “Fazer o Trabalho”, Design, Marca/Status, Preço, Redução de Custos, Redução de Risco, Acessibilidade, Conveniência/Usabilidade | | | | Que tipo de relacionamento cada Segmento de Cliente espera que estabeleçamos e mantenhamos com eles? Quais relacionamentos já estabelecemos? Como eles estão integrados com o restante do nosso modelo de negócios? Qual é o custo deles? | | 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? | | |
| **Recursos Chave** | | **Canais** | |
| Quais Recursos Chave nossas Propostas de Valor exigem? Nossos Canais de Distribuição? Relacionamento com Clientes? Fontes de Receita?  TIPOS DE RECURSOS: Físicos, Intelectuais (marca, patentes, direitos autorais, dados), Humanos, Financeiros | | 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? | |
| **Estrutura de Custos** | | | | **Fluxos de receita** | | | | | | | |
| Quais são os custos mais importantes inerentes ao nosso modelo de negócios? Quais Recursos Chave são mais caros? Quais Atividades Chave são mais caras?  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).  CARACTERÍSTICAS DE EXEMPLO: Custos Fixos (salários, aluguéis, utilidades), Custos Variáveis, Economias de escala, Economias de escopo | | | | 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?  TIPOS: Venda de ativos, Taxa de uso, Taxas de assinatura, Empréstimo/Aluguel/Leasing, Licenciamento, Taxas de corretagem, Publicidade  PREÇOS FIXOS: Preço de tabela, Dependente das características do produto, Dependente do segmento de cliente, Dependente do volume  PREÇOS DINÂMICOS: Negociação (barganha), Gestão de rendimento, Mercado em tempo real | | | | | | | |
| Designed by: The Business Model Foundry ([www.businessmodelgeneration.com/canvas](http://www.businessmodelgeneration.com/canvas)). Word implementation by: Neos Chronos Limited (<https://neoschronos.com>). License: [CC BY-SA 3.0](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/) | | | | | | | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | *Projetado para:* | | | | | *Projetado por:* | | *Data:* | | *Versão:* |
| **Business Model Canvas** | |  | | |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | | | | |  | |  | | |
| **Parceiros Chave** | **Atividades Chave** | | **Propostas de Valor** | | | **Relacionamento com Clientes** | | | **Segmentos de Clientes** | | |
|  |  | |  | | | |  | |  | | |
| **Recursos Chave** | | **Canais** | |
|  | |  | |
| **Estrutura de Custos** | | | | **Fluxos de receita** | | | | | | | |
|  | | | |  | | | | | | | |
| Designed by: The Business Model Foundry ([www.businessmodelgeneration.com/canvas](http://www.businessmodelgeneration.com/canvas)). Word implementation by: Neos Chronos Limited (<https://neoschronos.com>). License: [CC BY-SA 3.0](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/) | | | | | | | | | | | |