|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **8) Parceiros-chave**Liste os parceiros sem os quais seu negócio não pode funcionar (sem considerar fornecedores).Exemplos: Empresas de cloud computing, ou seja, a nuvem onde vai estar hospedado seu serviço (google, Amazon, Salesforce, etc). | **6) Atividades-chave**O que você precisa fazer todos os dias para manter seu negócio funcionando?Exemplo: desenvolver e manter a plataforma, vender e dar suporte aos clientes. | **2) Proposta de Valor**Quais são os seus produtos ou serviços? Qual é o trabalho que você vai realizar para seus clientes?Exemplos: acesso a uma plataforma de negócios com foco em produtividade que conta com atualizações, suporte e manutenção incluídos no pacote.  | **5) Relacionamento**Quais são seus canais de relacionamento com seus clientes? Por onde você mantém a relação com seus clientes?Exemplos: Equipe de suporte dedicada aos clientes, conferências e eventos. | **1) segmentos de clientes**Aqui, você vai listar os três segmentos mais importantes para seu negócio. Procure identificar os segmentos que mais têm potencial de lucro. Exemplo: empresas do setor comercial.  |
|
|
|
|
|
|
|
|
| **7) Recursos-chave**Funcionários, conhecimentos ou recursos necessários para que sua iniciativa funcione. Exemplos: Internet (API, página web e/ou app stores), equipe de vendas. | **4) Canais**Por onde você se comunica com os seus clientes? Como você entrega o seu produto ou serviço a eles?Exemplos: Internet (API, página web e/ou app stores), equipe de vendas.  |
|
|
|
|
|
|
|
|
| **9) Estrutura de custos**Liste seus principais custos relacionados às suas atividades e recursos necessários.Exemplos: desenvolvimento e manutenção da plataforma, infraestrutura de parceiros, equipes e vendas. | **3) Fluxo de Receitas**Liste os três principais canais de criação de receita. Se você fizer algo gratuito, por exemplo, também coloque aqui. Exemplos: Assinatura anual ou mensal que pode ser compartilhada por X usuários.  |
|
|
|
|
|