

Business Model Canvas

Descreva como sua organização cria, entrega e captura valor. Comece pelos clientes e pela proposta de valor.

Projeto / Organização

Responsável

Data

Versão

Parcerias-chave1

Quem são seus parceiros e fornecedores principais?

Que recursos e atividades eles trazem?

Atividades-chave2

O que sua proposta de valor exige que você faça?

Produção, solução de problemas, plataforma...

Recursos-chave3

Que ativos são indispensáveis?

Físicos, intelectuais, humanos, financeiros

Propostas de valor4

Que valor você entrega ao cliente?

Qual problema resolve? Que necessidade atende?

Que pacote de produtos e serviços oferece a cada segmento?

Relacionamento com clientes5

Que tipo de relação cada segmento espera?

Pessoal, automatizada, comunidade, cocriação...

Canais6

Por quais canais seus segmentos querem ser alcançados?

Como integrá-los? Quais funcionam melhor?

Segmentos de clientes7

Para quem você cria valor?

Quem são seus clientes mais importantes?

Estrutura de custos8

Quais são os custos mais importantes do modelo?

Quais recursos e atividades-chave são mais caros?

Fontes de receita9

Por qual valor os clientes realmente pagam?

Como pagam hoje? Como prefeririam pagar?

Quanto cada fonte contribui para a receita total?