

8

COMO?

PARCEIROS CHAVES

Liste os fornecedores e parceiros estratégicos que são essenciais para que você possa realizar a sua proposta de valor. Quais aliados poderão lhe ajudar a otimizar recursos, reduzir custos ou até mesmo agregar valor ao seu produto ou serviço?

6

ATIVIDADES CHAVE

Liste todas as ações/tarefas necessárias para realizar a sua proposta de valor. Quais atividades são essenciais para o seu negócio? Quais delas se não forem feitas podem prejudicar a qualidade ou descaracterizar o seu produto ou serviço? Foque nas atividades sem as quais não será possível manter a sua operação.

6

RECURSOS CHAVE

Liste todos os recursos necessários para realizar a sua proposta de valor. O que será preciso para que seu negócio funcione? Foque nos recursos imprescindíveis, aqueles sem os quais não será possível manter a sua operação.

2

O QUE?

PROPOSTA DE VALOR

Defina o valor do seu produto ou serviço para os seus clientes. Por que eles comprarão de você e não dos seus concorrentes? Que necessidade você atende? Que problema você resolve? Que situação você melhora?

3

PARA QUEM?

RELACIONAMENTO COM OS CLIENTES

Defina como será o seu relacionamento com os clientes. Como poderá conquistar e manter um bom relacionamento com eles para que não seja trocado por um concorrente? Como você reconhecerá o valor da fidelidade de seu cliente?

3

CANAIS

Defina de que forma seus produtos ou serviços chegarão aos seus clientes. Que canais de comunicação pretende utilizar para se conectar a eles? Como eles encontrarão o seu produto ou serviço? Dê preferência a “caminhos” mais curtos.

1

SEGMENTOS DE CLIENTES

Defina quem são os clientes que pretende atender. Eles possuem um segmento específico? Estão agrupados por localização, idade ou nicho? Existe entre eles uma necessidade em comum?

9

ESTRUTURA DE CUSTOS

Defina o custo para criar e sustentar a estrutura do seu negócio. Qual o valor necessário para realizar a sua proposta de valor? Liste todos os custos envolvidos para operação do negócio e, se possível, faça um refinamento para tentar reduzir ao máximo seus custos sem prejudicar a proposta de valor. No início ter uma estrutura de custos enxuta ajudará a ganhar mercado.

5

FONTES DE RECEITA

Defina como será a entrada de dinheiro para o seu negócio. Como e quanto os clientes pagarão pelo seu produto ou serviço? Eles serão sua única fonte de receita ou existem possibilidades de ganhos indiretos? Garanta que a forma de pagamento esteja alinhada com o perfil do seu cliente, dê preferência a formas com as quais ele já esteja mais familiarizado.

QUANTO?