

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?

8

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 descharacterizar o seu produto ou serviço?
Foque nas atividades sem as quais não será possível manter a sua operação.

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.

6

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?

2

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?

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?

1

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.

3

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.

9

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.

5

QUANTO?