

# Business Model Canvas

cada bloco é uma hipótese: marque P (provado) ou A (aposta)

|                                                                     |                                                              |                                                           |                                                      |                                                                      |
|---------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| <b>PARCERIAS-CHAVE</b><br>de quem eu dependo por decisão?           | <b>ATIVIDADES-CHAVE</b><br>o que preciso fazer bem todo dia? | <b>PROPOSTA DE VALOR</b><br>que resultado o cliente leva? | <b>RELACIONAMENTO</b><br>como a relação se mantém?   | <b>SEGMENTOS DE CLIENTES</b><br>pra quem eu crio valor, com recorte? |
|                                                                     | <b>RECURSOS-CHAVE</b><br>o que preciso ter?                  |                                                           | <b>CANAIS</b><br>por onde descobre, compra e recebe? |                                                                      |
| <b>ESTRUTURA DE CUSTOS</b><br>o que custa operar (fixo × variável)? |                                                              | <b>FONTES DE RECEITA</b><br>como e quanto o cliente paga? |                                                      |                                                                      |

