|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | Projetado para: | | | | | Projetado por: | | Data: | | Versão: |
| **Quadro de Modelo de Negócios** | | **Sua organização** | | |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | | | | |  | |  | | |
| **Principais Parceiros** | **Principais Atividades** | | **Propostas de Valor** | | | **Relacionamento com o Cliente** | | | **Segmentos de clientes** | | |
| Quem são nossos principais parceiros?  Quem são os principais fornecedores?  Para quais recursos precisamos deles?   * *Físicos* * *Intelectuais* * *Humanos* * *Financeiros* * *............* | Quais as Principais Atividades que nossas propostas de valor exigem?   * *Produção* * *Resolução de problemas* * *Plataforma/redes* * *........* | | Que valor entregamos ao cliente?  Qual problema estamos resolvendo para nosso cliente?  Quais necessidades estamos satisfazendo?   * *Desempenho* * *Realizando um trabalho específico* * *Redução de custos* * *Novidade* * *............* | | | | Que tipo de relacionamento cada um dos nossos segmentos de clientes espera que estabeleçamos e mantenhamos com eles?   * *Assistência pessoal* * *Autoatendimento* * *Cocriação* * *.......* | | Para quem estamos criando valor? Quem são nossos clientes mais importantes?   * *Mercado refinado* * *Mercado de massa* * *Segmentado* * *Diversificado* * *..........* | | |
| **Principais Recursos** | | **Canais** | |
| Quais são os principais recursos que nossos Recursos de Valor exigem?   * *Físicos* * *Intelectuais* * *Humanos* * *Financeiros* * *..............* | | Através de quais canais nossos Segmentos de Clientes querem ser alcançados? Quais funcionam melhor? Quais são mais rentáveis?   * *Boca a boca* * *Site* * *Mídias sociais* * *Abordagem pessoal* * *...............* | |
| **Estrutura de Custos** | | | | **Estrutura de Receita** | | | | | | | |
| Que custos temos neste modelo de negócios?   * *Recursos* * *Atividades* * *...............* | | | | Qual é a receita desse modelo de negócio?  Por quais valores nossos clientes estão dispostos a pagar? Como eles preferem pagar  e quanto?  Tipos de receita:  *Taxa de uso/Taxa de assinatura/Publicidade/ Vendas/Empréstimos/Uso básico gratuito: taxa adicional* | | | | | | | |