

A woman with long blonde hair, Valeska Bruzzi, is shown from the waist up. She is wearing a blue and yellow striped blazer over a blue button-down shirt. She is holding a white pen in her right hand, which is raised near her face, suggesting she is thinking or writing. Her left hand rests on her hip. She is looking slightly to the side with a thoughtful expression.

100 PASSOS 3.0

VALESKA BRUZZI

#AULA41

PLANO DE
NEGÓCIOS

PARTE 2

MODELO CANVAS DE PLANO DE NEGÓCIOS



100 PASSOS 3.0

VALESKA BRUZZI

1

"PROPOSTA DE VALOR"

- *QUAL PROBLEMA DO MEU CLIENTE EU AJUDO A RESOLVER?*

2

SEGMENTO DE CLIENTES

- PARA QUEM VOCÊ CRIA VALOR?
- QUEM SÃO SEUS CLIENTES MAIS IMPORTANTES?
- QUEM SÃO SEUS CLIENTES TÍPICOS/PADRÃO?

3

CANAIS

- COMO OUTRAS EMPRESAS CHEGAM AOS CLIENTES HOJE?
- QUAIS CANAIS FUNCIONAM MELHOR?
- QUAIS CANAIS SÃO MAIS EFICIENTES EM CUSTOS?

4

RELACIONAMENTO

- *COMO NÓS CONQUISTAMOS, MANTEMOS E AUMENTAMOS NOSSOS CLIENTES?*
- *QUAIS RELACIONAMENTOS COM OS CLIENTES VOCÊ TEM?*
- *QUAL É O CUSTO ENVOLVIDO?*

5

ATIVIDADES-CHAVE

- QUAIS ATIVIDADES SUA PROPOSTA DE VALOR REQUER?
- QUAIS SÃO SEUS CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO?

PARCEIROS-CHAVE

• *QUEM SÃO SEUS PRINCIPAIS PARCEIROS?*

• *QUEM SÃO SEUS PRINCIPAIS FORNECEDORES?*

• *QUAIS RECURSOS PRINCIPAIS ADQUIRIMOS DE NOSSOS PARCEIROS?*

• *QUAIS ATIVIDADES NOSSOS PARCEIROS REALIZAM?*

RECURSOS-CHAVE

- QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS RECURSOS QUE SUA PROPOSTA DE VALOR REQUER?

FONTES DE RECEITA

- PARA QUAL PROPOSTA DE VALOR SEUS CLIENTES ESTÃO DISPOSTOS A PAGAR?
- O QUE ELES ESTÃO COMPRANDO/PAGANDO HOJE?
- QUAL É SEU MODELO DE RECEITA?
- QUAIS SÃO SUAS POLÍTICAS DE PREÇOS?



ESTRUTURA DE CUSTOS

- *QUAIS OS CUSTOS MAIS IMPORTANTES DO SEU MODELO DE NEGÓCIO?*
- *QUAIS RECURSOS PRINCIPAIS SÃO OS MAIS CAROS?*
- *QUAIS ATIVIDADES PRINCIPAIS SÃO AS MAIS CARAS?*

100 PASSOS 3.0

VALESKA BRUZZI

OBRIGADA!

OBRIGADA!

OBRIGADA!

OBRIGADA!

