



# 100 PASSOS 3.0

VALESKA BRUZZI

**#AULA41**

**PLANO DE  
NEGÓCIOS**

*PARTE 2*



# MODELO CANVAS DE PLANO DE NEGÓCIOS

 <b>Parcerias-Chave</b>	 <b>Atividades-Chave</b>	 <b>Proposta de valor</b>	 <b>Relacionamento</b>	 <b>Segmento de Clientes</b>
	 <b>Recursos-Chave</b>		 <b>Canais</b>	
 <b>Estrutura de Custos</b>		 <b>Fontes de Receita</b>		

**100 PASSOS 3.0**

VALESKA BRUZZI



# 1

100 PASSOS 3.0

VALESKA BRUZZI

## "PROPOSTA DE VALOR"

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

# 2

100 PASSOS 3.0

VALESKA BRUZZI

## SEGMENTO DE CLIENTES

- *PARA QUEM VOCÊ CRIA VALOR?*

- *QUEM SÃO SEUS CLIENTES MAIS IMPORTANTES?*

- *QUEM SÃO SEUS CLIENTES TÍPICOS/PADRÃO?*

## CANAIS

- *COMO OUTRAS EMPRESAS CHEGAM AOS CLIENTES HOJE?*

- *QUAIS CANAIS FUNCIONAM MELHOR?*

- *QUAIS CANAIS SÃO MAIS EFICIENTES EM CUSTOS?*



# 4

100 PASSOS 3.0

VALESKA BRUZZI

## RELACIONAMENTO

- *COMO NÓS CONQUISTAMOS, MANTEMOS E AUMENTAMOS NOSSOS CLIENTES?*

- *QUAIS RELACIONAMENTOS COM OS CLIENTES VOCÊ TEM?*

- *QUAL É O CUSTO ENVOLVIDO?*

# 5

100 PASSOS 3.0

VALESKA BRUZZI

## 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!

