










COMO?		O QUE?	PARA QUEM?		
<div></div> <div>Parcerias Principais Rede de fornecedores e parceiros que ajudam a sua empresa a funcionar.</div>	<div></div> <div>Atividades Chave Ações importantes que sua empresa deve realizar para fazer o seu Modelo de de Negócios funcionar.</div>	<div></div> <div>Proposta de Valor Qual seu pacote de produtos e serviços e o valor que ele possui para os clientes.</div>	<div></div> <div>Relacionamento com Clientes Tipos de relação que uma empresa estabelece com clientes para conquistá-los e mantê-los.</div>	<div></div> <div>Segmento de Clientes Quem são os clientes que você pretende atender? Eles tem um perfil específico? Como eles estão agrupados? Onde estão localizados?</div>	
	<div></div> <div>Recursos Principais Recursos mais importantes exigidos para fazer o Modelo de Negócios funcionar.</div>		<div></div> <div>Canais Como sua empresa se comunica e alcança seus Clientes para entregar sua Proposta de Valor.</div>		
<div></div> <div>Estrutura de Custos Todos os custos envolvidos na operação do seu Modelo de Negócios.</div>			<div></div> <div>Fontes de Receitas Dinheiro que a empresa gera. Quanto e como você vai receber dos clientes.</div>		
QUANTO?					