



100 PASSOS 3.0

VALESKA BRUZZI

#AULA42

**PLANO DE
NEGÓCIOS**

PARTE 3

MODELO CANVAS DE PLANO DE NEGÓCIOS

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

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!

