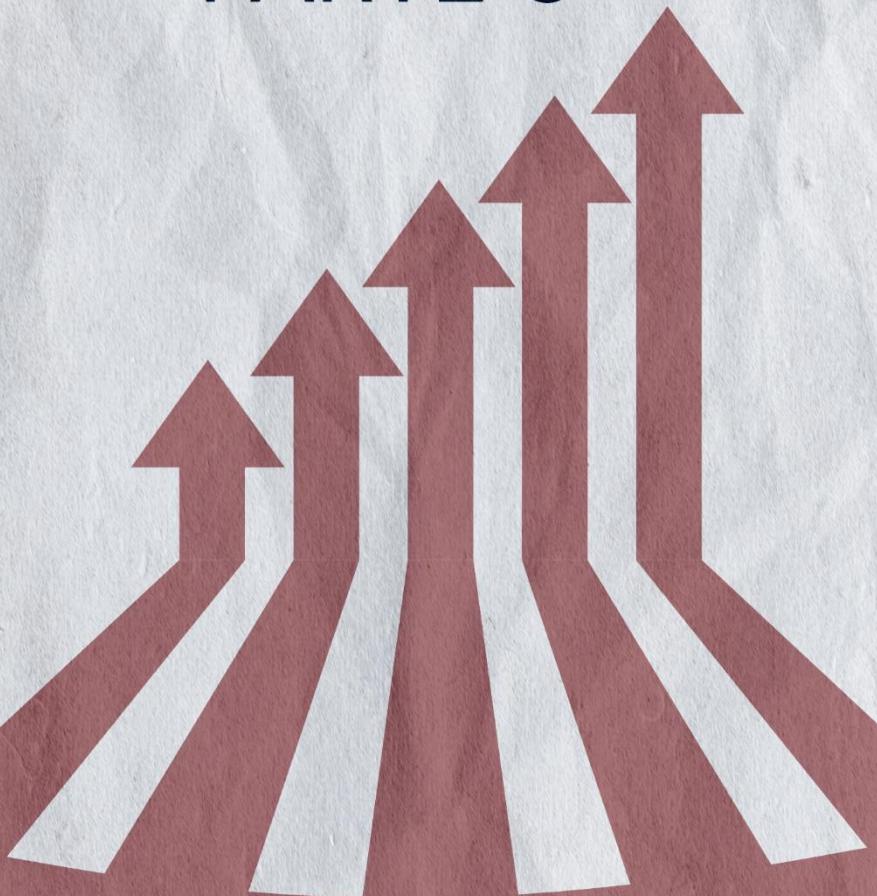


**100 PASSOS 3.0**

#AULA42  
**PLANO DE  
NEGÓCIOS**  
**PARTE 3**



- *A metodologia trabalhada nestas aulas sobre Plano de Negócios é o Business Model Canvas, mais conhecido como Canvas de Negócios.*

## Lado esquerdo do Canvas de Negócios:

- Atividades Chave;
- Recursos Chave;
- Parcerias Chave.

## Parte inferior do Canvas de Negócios:

- Estrutura de Custos;
- Fontes de Receita.

### **Atividades - Chave**

**Algumas atividades são essenciais para que a sua empresa funcione.**

Quais são todas as atividades importantes do seu negócio?

Liste tudo por escrito para você descobrir suas atividades chave.

Quais as suas demandas hoje?

Tem atividades que você pode delegar?

Atividades definidas, estabeleça os canais que você vai usar para distribuição.

### **Parceiros-chave**

**Escreva quem são os seus principais parceiros e os seus principais fornecedores.**

Quais os recursos principais adquiridos de seus parceiros?

Quais atividades seus parceiros realizam?

Esses dados te farão perceber que parceiros e fornecedores são essenciais e os que não são poderão ser cortados.

### **Recursos-chave**

**Liste todos os recursos indispensáveis**, de acordo com a sua proposta de valor, para fazer seu negócio funcionar.

Analise tudo que você precisa e pense nos itens que você mais necessita agora.

### **Fonte de receita**

O que seus clientes estão dispostos a pagar?

O que eles estão comprando/pagando hoje?

Qual o seu modelo de receita hoje?

Por onde você recebe?

A receita é diária, semanal ou mensal?

Qual a sua política de preço?

Você dá desconto?

Quais são os preços que você cobra?

O pagamento é à vista ou parcelado?

Você oferece algum bônus/brinde?

### **Estrutura de Custos**

Quais os custos mais importantes para o seu modelo de negócio?

Quais recursos e atividades principais demandam mais dinheiro?

Avalie quais os gastos que você não pode e os que você pode cortar.