

 08

Proposta de Valor

Segundo o livro Business Model Generation, após pesquisar, identificar e entender quais são os segmentos de clientes de um negócio, o próximo passo é entender qual ou quais propostas de valor vamos entregar para cada segmento de clientes. Identifique abaixo então, o que é correto afirmar sobre proposta de valor:

Selezione uma alternativa

A Proposta de valor cria valor para um segmento de clientes com uma combinação de elementos direcionados especificamente para as necessidades daquele segmento.

B Proposta de valor é a parte do Canvas onde eu comprehendo onde irei me comunicar com os meus segmentos de clientes.

C Proposta de valor é o local que identifico onde ganharei dinheiro com o meu negócio.

D Não há nenhuma relação entre proposta de valor e o segmento de clientes.

E Toda proposta de valor identifica quanto será minha receita versus meu custo.