

## 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:

*Selecione 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 compreendo 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.