

COMO?

O QUÊ?

PARA QUEM?

Parcerias chave

Quem são nossos parceiros chaves?
Quem são nossos provedores chave?
Que recursos chave adquiridos de nossos parceiros?
Que atividades chaves realizam nossos parceiros?

Atividades chave

Que atividades chave requerem nossas propostas de valor?
Nossos canais de distribuição?
Relações com clientes?
Fontes de rendas

Proposta de valor

Que valor proporcionamos aos nossos clientes?
Que problema de nossos clientes ajudamos a solucionar?
Que pacotes de produtos ou serviços oferecemos a cada segmento de mercado?
Que necessidade dos clientes satisfazemos?

Relações com clientes

Que tipo de relação esperam os diferentes segmentos de mercado?
Que tipo de relações temos estabelecido?
Qual é o custo destas relações?
Como estão integradas em nosso modelo de negócios?

Segmentos de mercado

Para quem criamos valor?
Quais são os nossos clientes mais importantes?

Recursos chave

Que atividades chave requerem nossas propostas de valor?
Nossos canais de distribuição?
Relações com clientes?
Fontes de rendas

Canais

Que canais preferem nossos segmentos de mercado?
Como estabelecemos atualmente o contato com o cliente?
Como se conjugam nossos canais?
Quais têm os melhores resultados?
Quais são as mais rentáveis?
Como se integram nas atividades diárias dos clientes?

Estrutura de custos

Quais são os custos mais importantes ao nosso modelo de negócio?
Quais os recursos chaves mais caros?
Quais são as atividades chave mais caras?

Fontes de renda

Por que valor estão dispostos a pagar nossos clientes?
Por que pagam atualmente?
Como pagam atualmente?
Como eles gostariam de pagar?
Quanto geram as diferentes fontes de renda ao total da renda?

QUANTO?