

Business Model Canvas

Atividades-chave

As atividades mais importantes na proposta de criação de valor da empresa, ou seja, aquelas essenciais para que ela cumpra sua missão e suas metas.

Parceiros-chave

O conjunto de investidores, alianças estratégicas e acordos de compra e venda, que dão à empresa a possibilidade para se concentrar em seu core business.

Recursos-chave

Os recursos podem ser humanos, físicos, intelectuais ou financeiros e são essenciais para sustentar a organização.

Proposta de valor

É o diferencial que a empresa oferece ao consumidor por meio de seus produtos. Pode ser quantitativa (preço, eficiência...) ou qualitativa (experiência, usabilidade, resultado final...) e busca satisfazer os desejos e necessidades de seu mercado-alvo.

Canais de distribuição

Detalha a escolha pela forma de distribuir seu produto ou serviço ao consumidor. Esses canais podem ser próprios ou depender de distribuidores terceirizados.

Segmentação de clientes

Busca definir qual grupo de clientes a organização deseja alcançar. São alguns tipos possíveis de segmentação: o mercado de massa, o mercado de nicho e o público alvo de gênero, idade e/ou renda específicos.

Relação com o consumidor

É necessário definir como e quanto o cliente poderá se relacionar com a organização e influenciar diretamente suas decisões. Os serviços e o atendimento podem acontecer de diversas formas, e essas escolhas moldam a relação a ser construída.

Custos

A estrutura da organização pode ser voltada para custos ou para valor, e as consequências sobre a estrutura de custos devem ser trabalhadas de forma a determinar quais serão os custos fixos e os variáveis, se a economia será de escala ou de valor agregado, qual estratégia será adotada para reduzir as despesas, etc.

Fontes de receita

Qual é o modelo de geração de renda da organização? A venda de produtos ou prestação de serviços, o aluguel de equipamentos, a comercialização de assinaturas, a veiculação de anúncios e a mediação são exemplos.