Projeto Empreendedores

1. Identificação da Equipe

*Integrantes e suas especialidades*

*Nome da empresa criada*

*Papel dos integrantes na equipe*

1. Proposta de Valor

*Qual valor você entrega ao cliente? (preço, personalização, conveniência, redução custos...)*

*Qual problema você está ajudando a resolver?*

*Qual necessidade você está satisfazendo?*

*Por que o seu cliente vai comprar a solução?*

1. Segmentos de Clientes

*Para quem vocês estão gerando valor?*

*Quais clientes são os mais importantes para você?*

1. Canais de Comunicação

*Quais os meios que você utilizará para chegar até seu cliente?*

1. Relacionamento com Clientes

*Assistência pessoal, serviços automatizados, comunidade....*

1. Fontes de Receita

*De que forma a empresa irá gerar receita a partir de cada segmento de clientes (assinatura, aluguel, anúncio, venda...)*

1. Recursos-chave da sua empresa

*Humanos, financeiros, físico, intelectual...*

1. Atividades-chave da sua empresa

*Quais atividades devem ser realizadas para entregar valor ao cliente*

1. Parcerias principais

*Tem parceiros para entregar valor? Qual a participação deles?*

1. Estrutura de custo

*Quais os principais custos? Fixos? Variáveis – não precisa colocar valor, só discriminar de onde vem os custos*

1. Análise SWOT
2. Considerações finais

*Resumo do projeto, com a sua visão sobre a possibilidade de sucesso do seu negócio.*