

*Estrutura do Modelo de Negócios CANVAS*

<p><b>Parcerias Principais</b> </p>	<p><b>Atividades chave</b> </p>	<p><b>Proposta de valor</b> </p>	<p><b>Relacionamento com clientes</b> </p>	<p><b>Segmentos de clientes</b> </p>
<p><b>Recursos principais</b> </p>			<p><b>Canais</b> </p>	
<p><b>Estrutura de custo</b> </p>			<p><b>Fontes de receita</b> </p>	

<p><b>Parcerias Principais</b> </p> <p>Quem são seus parceiros chave?          Quem são seus fornecedores chave?          O que você está recebendo deles.... e entregando a eles?</p>	<p><b>Atividades chave</b> </p> <p>Quais as atividades principais você precisa?          Manufatura?          Desenvolvimento de software?          Aconselhamento pessoal?</p>	<p><b>Proposta de valor</b> </p> <p>Que problemas do cliente você vai ajudar a resolver?          Que necessidades do cliente você vai satisfazer?</p> <p>Quais as características chave do seu produto/serviço que atendem problemas/necessidades do cliente?</p>	<p><b>Relacionamento com clientes</b> </p> <p>Como você vai alcançar, manter e fazer crescer os clientes?</p>	<p><b>Segmentos de clientes</b> </p> <p>Quem são seus clientes mais importantes?          Quais são os seus arquétipos/personas?          Que trabalhos eles precisam que sejam feitos para eles?          Que problemas eles precisam que sejam resolvidos?</p>
<p><b>Recursos principais</b> </p> <p>Quais os recursos chave você necessita?          Financeiro? Físico?          Propriedade intelectual?          Recursos humanos?</p>			<p><b>Canais</b> </p> <p>Através de que canais (vendas, distribuição, apoio) seus clientes querem ser alcançados?</p>	
<p><b>Estrutura de custo</b> </p> <p>Quais os principais custos, inerentes ao seu modelo de negócios?          Qual o mix de custos fixos e variáveis?</p>			<p><b>Fontes de receita</b> </p> <p>Como você vai fazer dinheiro?          Qual o modelo de receitas?          Quais as táticas de preço?</p>	