

ESTRUTURA DO MODELO DE NEGÓCIOS

1. **Nome da Equipe**
2. **Integrantes da Equipe**
3. **Título da Ideia Inovadora**
4. **Segmento de clientes** (Quem serão os clientes potenciais, ou seja, para quem será criado valor?)
5. **Proposta de Valor** (O que será oferecido para o mercado terá valor para os clientes?)
6. **Relacionamento com clientes** (Como será o relacionamento com cada segmento de cliente?)
7. **Canais** (Como será feita a distribuição do produto ou serviço? Como o cliente encontrará o produto ou serviço?)
8. **Recursos principais** (Quais recursos são essenciais para a proposta de valor, para os canais, para o relacionamento com os clientes e para ativar as Fontes de receita? Custo fixo, custo variável, pagamento de parceiros, etc)
9. **Atividades principais** (Quais são as atividades essenciais para que seja possível entregar a Proposta de Valor?)
10. **Parcerias Principais** (Quais são as atividades-chave realizadas de maneira terceirizada e os recursos principais adquiridos fora da empresa?)
11. **Estrutura de Custos** (Quais são os custos que realmente são necessários?)
12. **Fontes de receita** (Quais são as formas de obter receita por meio de propostas de valor?)

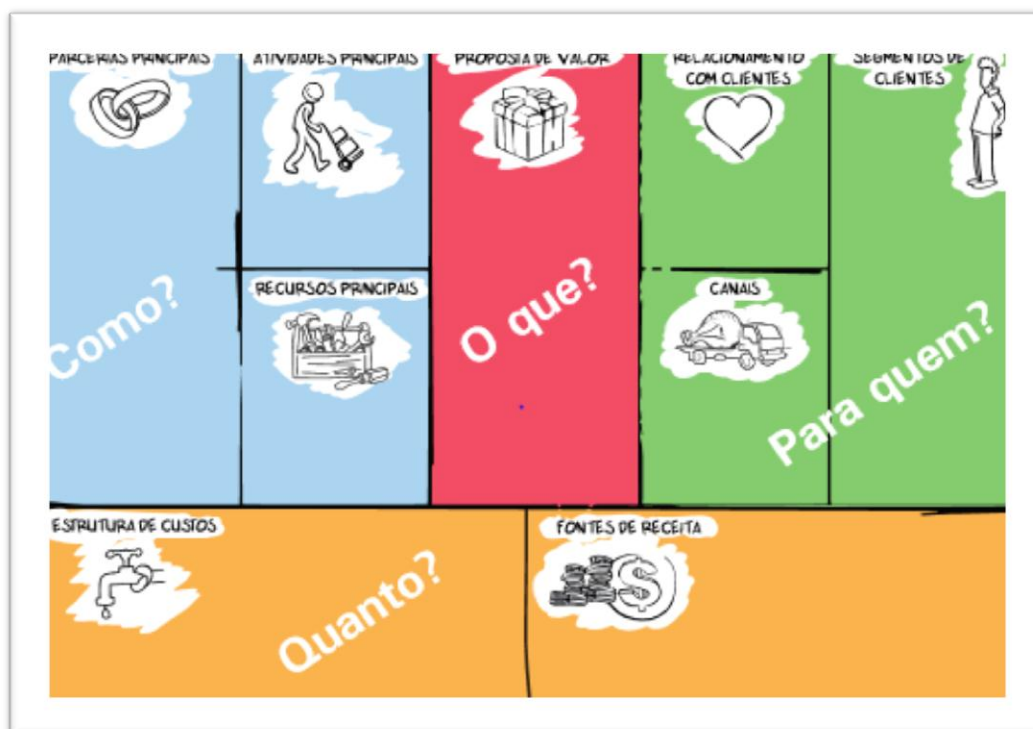


Figura 1: Modelo Canvas

Fonte: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/bis/quadro-de-modelo-de-negocios-para-criar-recriar-e-inovar,a6df0cc7f4217410VgnVCM2000003c74010aRCRD>. Acesso em abr. 2017.