

## BUSINESS MODEL CANVAS | MODELO

<b>QUEM TE VAI AJUDAR?</b> Parceiros-chave  Quem é que são os parceiros-chave? Quais são as motivações mais importantes para a parceria?	<b>COMO VAIS FAZER?</b> Atividades-chave  Quais são as atividades fundamentais para a tua proposta de valor? Quais são as atividades mais importantes do processo?	<b>O QUE VAIS FAZER?</b> Proposta de valor  Quais as mais-valias é que entregas aos teus destinatários? Que necessidades estás a satisfazer?	<b>COMO É QUE INTERAGES?</b> Relacionamento com os destinatários  Quais as relações que os teus destinatários esperam que estabeleças? Como é que as podes integrar no teu trabalho no que respeita a custo e formato?	<b>QUEM É QUE AJUDAS?</b> Segmentos de destinatários  Para que grupos estás a criar valor? Quem são os teus destinatários mais importantes?
	<b>DO QUE É QUE PRECISAS?</b> Recursos-chave  Que recursos são indispensáveis à tua proposta de valor?		<b>COMO É QUE OS ALCANÇAS?</b> Canais de distribuição  Através de que canais é que a tua audiência espera ser atingida? Que canais funcionam melhor? Quanto é que custam? Como é que estes podem ser integrados nas tuas rotinas e nas dos teus destinatários?	
<b>QUANTO VAI CUSTAR?</b> Estrutura de custos  Quais são os principais custos do teu trabalho? Quais os recursos ou atividades que são mais dispendiosas?			<b>QUAIS SERÃO OS TEUS GANHOS?</b> Fluxo de receita  Por que valor os teus destinatários estão dispostos a pagar? O quê e como é que eles pagaram recentemente? Como é que eles preferem pagar? Como é que cada fluxo de receita contribui para a receita global?	