









ANEXO II - EDITAL Nº. 03/2017 BUSINESS MODEL CANVAS

A tela de modelo de negócios

 <h4 style="text-align: center;">Segmentos de mercado</h4> <p>Para quem criamos valor? Quais são os nossos clientes mais importantes?</p> <p><small>Universidade Instituições de Ensino Superior Empresas Empreendedores</small></p>	 <h4 style="text-align: center;">Relações com clientes</h4> <p>Que tipo de relação esperamos os diferentes segmentos de mercado? Que tipo de relações somos capazes de ter? Como estão integradas em nosso modo de negócios?</p> <p><small>Parceiros e provedores Canais Atividades-chave Recursos-chave Estrutura de custos</small></p>	 <h4 style="text-align: center;">Canais</h4> <p>Que canais preferem nossos segmentos de mercado? Como criamos valor para cada um dos segmentos? Como se conjugam nossos canais? Quais são melhores resultados? Quais são os resultados esperados? Como podemos atingir as atividades-chave dos clientes?</p> <p><small>1. Parceiros 2. Canais próprios 3. Canais próprios em parceria com outros parceiros de valor 4. Canais próprios em parceria com outros parceiros de valor 5. Canais próprios em parceria com outros parceiros de valor 6. Canais próprios em parceria com outros parceiros de valor</small></p>	 <h4 style="text-align: center;">Fontes de renda</h4> <p>Por que valor estão dispostos a pagar nossos clientes? Como pagam atualmente? Quanto pagam atualmente? Quanto ganham as diferentes formas de renda ao total da renda?</p> <p><small>RENTAS Licenças Assinaturas Comissões Pagamentos por uso Pagamentos por desempenho Pagamentos por resultados Pagamentos por resultados Pagamentos por resultados Pagamentos por resultados</small></p>
 <h4 style="text-align: center;">Proposta de valor</h4> <p>Que valor proporcionamos aos nossos clientes? Que problemas de nossos clientes ajudamos a solucionar? Que benefícios oferecemos aos nossos clientes? Que necessidades dos clientes satisfazemos?</p> <p><small>Benefícios Benefícios Benefícios Benefícios Benefícios Benefícios Benefícios Benefícios Benefícios Benefícios</small></p>	 <h4 style="text-align: center;">Recursos Chave</h4> <p>Que recursos-chave requerem nossa proposta de valor? Que recursos-chave requerem nossa proposta de valor? Que recursos-chave requerem nossa proposta de valor? Que recursos-chave requerem nossa proposta de valor?</p> <p><small>Recursos-chave Recursos-chave Recursos-chave Recursos-chave Recursos-chave Recursos-chave Recursos-chave Recursos-chave Recursos-chave Recursos-chave</small></p>	 <h4 style="text-align: center;">Atividades Chave</h4> <p>Que atividades-chave requerem nossa proposta de valor? Nossos canais de distribuição? Relações com clientes? Fontes de renda?</p> <p><small>Atividades-chave Atividades-chave Atividades-chave Atividades-chave Atividades-chave Atividades-chave Atividades-chave Atividades-chave Atividades-chave Atividades-chave</small></p>	 <h4 style="text-align: center;">Estrutura de custos</h4> <p>Quais são os custos mais importantes inerentes ao nosso modo de negócios? Quais são os recursos-chave mais caros? Quais são as atividades-chave mais caras?</p> <p><small>1. Custos-chave 2. Custos-chave 3. Custos-chave 4. Custos-chave 5. Custos-chave 6. Custos-chave 7. Custos-chave 8. Custos-chave 9. Custos-chave 10. Custos-chave</small></p>



SWOT

ANÁLISE SWOT

Na conquista do objectivo

