










ANEXO II - EDITAL Nº. 01/2017 BUSINESS MODEL CANVAS

A tela de modelo de negócios

 <h4 style="text-align: center;">Parcerias Chave</h4> <p>Quem são nossos parceiros chave? Quem são nossos provedores chave? Que recursos chave adquirimos de nossos parceiros? Que atividades chave realizam nossos parceiros? <small>Modelo de Negócios Atividades Chave Atividades de Parceiros Atividades de Parceiros</small></p>	 <h4 style="text-align: center;">Atividades Chave</h4> <p>Que atividades chave realizam nossas propostas de valor? Nossos canais de distribuição? Relações com clientes? Fontes de renda? <small>Modelo de Negócios Atividades Chave Atividades de Parceiros Atividades de Parceiros</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 pacotes de produtos ou serviços oferecemos a cada segmento de mercado? Que necessidades dos clientes satisfazemos? <small>Modelo de Negócios Atividades Chave Atividades de Parceiros Atividades de Parceiros</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 estabelecidos? Como estão integrados em nosso modo de negócios? <small>Modelo de Negócios Atividades Chave Atividades de Parceiros Atividades de Parceiros</small></p>	 <h4 style="text-align: center;">Segmentos de mercado</h4> <p>Para quem criamos valor? Quais são os nossos clientes mais importantes? <small>Modelo de Negócios Atividades Chave Atividades de Parceiros Atividades de Parceiros</small></p>	 <h4 style="text-align: center;">Recursos Chave</h4> <p>Que recursos chave requerem nossas propostas de valor? Os recursos chave requerem qual tipo de atividade? Fontes de renda? <small>Modelo de Negócios Atividades Chave Atividades de Parceiros Atividades de Parceiros</small></p>	 <h4 style="text-align: center;">Canais</h4> <p>Que canais preferem nossos segmentos de mercado? Como podemos alcançar nossos clientes com os canais? Como se conectam a nossos canais? Quais são melhores resultados? Como são nossos canais? Como podemos atingir nos segmentos de clientes? <small>Modelo de Negócios Atividades Chave Atividades de Parceiros Atividades de Parceiros</small></p>	 <h4 style="text-align: center;">Fontes de renda</h4> <p>Por que valor estão dispostos a pagar nossos clientes? Como pagam atualmente? Quando pagam? Quanto ganham as diferentes formas de renda ao total da renda? <small>Modelo de Negócios Atividades Chave Atividades de Parceiros Atividades de Parceiros</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? <small>Modelo de Negócios Atividades Chave Atividades de Parceiros Atividades de Parceiros</small></p>
---	--	--	---	--	--	---	--	--



ANÁLISE SWOT

Na conquista do objectivo

