








ANEXO II - EDITAL Nº. 05/2016 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 Empresas Governo Associação de Pais e Professores</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>Atendimento personalizado Atendimento em grupo Atendimento em sala de aula Atendimento em laboratório Atendimento em campo Atendimento em rede</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? Quais são melhores resultados? Quais são os resultados esperados? Como podemos atingir as expectativas atuais dos clientes?</p> <p><small>1. Presencial 2. Online 3. Presencial e online 4. Presencial e online com suporte personalizado 5. Presencial e online com suporte personalizado e atendimento personalizado 6. Presencial e online com suporte personalizado e atendimento personalizado e atendimento personalizado 7. Presencial e online com suporte personalizado e atendimento personalizado e atendimento personalizado</small></p>	 <h4 style="text-align: center;">Fontes de renda</h4> <p>Por que valor estão dispostos a pagar nossos clientes? Como pagam atualmente? Como podemos melhorar? Quanto ganham as diferentes formas de renda ao total da renda?</p> <p><small>1. Mensalidade 2. Mensalidade com desconto 3. Mensalidade com desconto e atendimento personalizado 4. Mensalidade com desconto e atendimento personalizado e atendimento personalizado 5. Mensalidade com desconto e atendimento personalizado e atendimento personalizado e atendimento personalizado 6. Mensalidade com desconto e atendimento personalizado e atendimento personalizado e atendimento personalizado</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 necessidades dos clientes satisfazemos?</p> <p><small>1. Atendimento personalizado 2. Atendimento em grupo 3. Atendimento em sala de aula 4. Atendimento em laboratório 5. Atendimento em campo 6. Atendimento em rede</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>1. Recursos humanos 2. Recursos financeiros 3. Recursos físicos 4. Recursos intelectuais 5. Recursos tecnológicos 6. Recursos legais 7. Recursos sociais 8. Recursos culturais 9. Recursos ambientais 10. Recursos políticos</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. Salários 2. Aluguel 3. Energia 4. Materiais 5. Transporte 6. Marketing 7. Manutenção 8. Seguro 9. Impostos 10. Outros</small></p>	

