



**ANEXO II - EDITAL Nº. 04/2019
BUSINESS MODEL CANVAS**

A tela de modelo de negócios

<p>Parcerias Chave</p> <p>Que são os nossos parceiros chave? Que recursos chave adquirimos de nossos parceiros? Que atividades chave realizamos nossos parceiros? Como estabelecer relacionamentos com nossos parceiros? Como estabelecer relacionamentos com nossos parceiros? Como estabelecer relacionamentos com nossos parceiros?</p>	<p>Atividades Chave</p> <p>Que atividades chave requerem nossas propostas de valor? Que recursos chave requerem nossas propostas de valor? Que canais chave requerem nossas propostas de valor? Que atividades chave requerem nossas propostas de valor? Que recursos chave requerem nossas propostas de valor? Que canais chave requerem nossas propostas de valor?</p>	<p>Proposta de valor</p> <p>Que valor proporcionamos aos nossos clientes? Que benefícios oferecemos aos nossos clientes? Que benefícios oferecemos aos nossos clientes? Que benefícios oferecemos aos nossos clientes? Que benefícios oferecemos aos nossos clientes? Que benefícios oferecemos aos nossos clientes?</p>	<p>Relações com clientes</p> <p>Que tipo de relação queremos os diferentes segmentos de mercado? Que tipo de relação queremos os diferentes segmentos de mercado? Que tipo de relação queremos os diferentes segmentos de mercado? Que tipo de relação queremos os diferentes segmentos de mercado? Que tipo de relação queremos os diferentes segmentos de mercado?</p>	<p>Segmentos de mercado</p> <p>Para que clientes vamos? Que segmentos de mercado vamos abordar? Que segmentos de mercado vamos abordar? Que segmentos de mercado vamos abordar? Que segmentos de mercado vamos abordar?</p>	<p>Recursos Chave</p> <p>Que recursos chave requerem nossas propostas de valor? Que recursos chave requerem nossas propostas de valor? Que recursos chave requerem nossas propostas de valor? Que recursos chave requerem nossas propostas de valor? Que recursos chave requerem nossas propostas de valor?</p>	<p>Canais</p> <p>Que canais preferimos nossos segmentos de mercado? Que canais preferimos nossos segmentos de mercado? Que canais preferimos nossos segmentos de mercado? Que canais preferimos nossos segmentos de mercado? Que canais preferimos nossos segmentos de mercado?</p>	<p>Fontes de renda</p> <p>Por que valor estamos dispostos a pagar nossos clientes? Por que valor estamos dispostos a pagar nossos clientes? Por que valor estamos dispostos a pagar nossos clientes? Por que valor estamos dispostos a pagar nossos clientes? Por que valor estamos dispostos a pagar nossos clientes?</p>	<p>Fontes de renda</p> <p>Por que valor estamos dispostos a pagar nossos clientes? Por que valor estamos dispostos a pagar nossos clientes? Por que valor estamos dispostos a pagar nossos clientes? Por que valor estamos dispostos a pagar nossos clientes? Por que valor estamos dispostos a pagar nossos clientes?</p>	<p>Estrutura de custos</p> <p>Quais são os custos mais importantes inerentes ao nosso modelo de negócios? Quais são os custos mais importantes inerentes ao nosso modelo de negócios? Quais são os custos mais importantes inerentes ao nosso modelo de negócios? Quais são os custos mais importantes inerentes ao nosso modelo de negócios? Quais são os custos mais importantes inerentes ao nosso modelo de negócios?</p>	
---	---	---	---	--	--	--	---	---	--	--

