











EMPREENDER
INOVAR &
REALIZAR

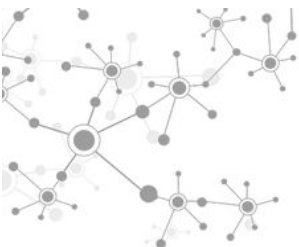


ANEXO II - EDITAL Nº. 02/2020 BUSINESS MODEL CANVAS

A tela de modelo de negócios

<p>Parcerias Chave</p>  <p>Quem são nossos parceiros chave? Quem são nossos provedores chave? Que atividades chave realizamos parceiros? Que canais de distribuição usamos? Que fontes de receita usamos?</p> <p>CONHECIMENTOS - Conhecimento de mercado - Conhecimento de tecnologia - Conhecimento de processos - Conhecimento de clientes - Conhecimento de fornecedores - Conhecimento de parceiros</p>	<p>Atividades Chave</p>  <p>Que atividades chave requerem nossos produtos de valor? Que atividades chave requerem nossos canais de distribuição? Que atividades chave requerem nossos provedores de valor? Que fontes de receita usamos?</p> <p>CONHECIMENTOS - Conhecimento de mercado - Conhecimento de tecnologia - Conhecimento de processos - Conhecimento de clientes - Conhecimento de fornecedores - Conhecimento de parceiros</p>	<p>Proposta de valor</p>  <p>Que valor proporcionamos aos nossos clientes? Que problemas de nossos clientes ajudamos a solucionar? Que benefícios oferecemos a cada segmento de mercado? Que necessidades dos clientes satisfazemos?</p> <p>CONHECIMENTOS - Conhecimento de mercado - Conhecimento de tecnologia - Conhecimento de processos - Conhecimento de clientes - Conhecimento de fornecedores - Conhecimento de parceiros</p>	<p>Relações com clientes</p>  <p>Que tipo de relação temos com os clientes/segmentos de mercado? Que tipo de relação temos com o canal? Que tipo de relação temos com o parceiro? Como cada relação é integrada em nosso modelo de negócios?</p> <p>CONHECIMENTOS - Conhecimento de mercado - Conhecimento de tecnologia - Conhecimento de processos - Conhecimento de clientes - Conhecimento de fornecedores - Conhecimento de parceiros</p>	<p>Segmentos de mercado</p>  <p>Para quem oferecemos valor? Quais são os nossos clientes mais importantes? Quais são os nossos canais mais importantes? Quais são os nossos provedores mais importantes? Quais são os nossos parceiros mais importantes?</p>	<p>Estrutura de custos</p>  <p>Quais são os custos mais importantes em nosso modelo de negócios? Quais são os custos de parceiros chave? Quais são os custos de atividades chave mais caras? Quais são os custos de canais chave mais caros?</p> <p>CONHECIMENTOS - Conhecimento de mercado - Conhecimento de tecnologia - Conhecimento de processos - Conhecimento de clientes - Conhecimento de fornecedores - Conhecimento de parceiros</p>	<p>Recursos Chave</p>  <p>Que recursos chave requerem nossos produtos de valor? Que recursos chave requerem nossos canais de distribuição? Que recursos chave requerem nossos provedores de valor? Que fontes de receita usamos?</p> <p>CONHECIMENTOS - Conhecimento de mercado - Conhecimento de tecnologia - Conhecimento de processos - Conhecimento de clientes - Conhecimento de fornecedores - Conhecimento de parceiros</p>	<p>Canais</p>  <p>Que canais preferem nossos segmentos de mercado? Que canais preferem nossos provedores de valor? Que canais preferem nossos parceiros? Como se integram nossos canais de distribuição dos clientes?</p> <p>CONHECIMENTOS - Conhecimento de mercado - Conhecimento de tecnologia - Conhecimento de processos - Conhecimento de clientes - Conhecimento de fornecedores - Conhecimento de parceiros</p>	<p>Fontes de renda</p>  <p>De que fontes de renda dependemos para pagar nossos clientes? Por que fontes de renda dependemos para pagar nossos clientes? Como pagamos nossos clientes? Quanto ganhamos em diferentes fontes de renda ao total de vendas?</p> <p>CONHECIMENTOS - Conhecimento de mercado - Conhecimento de tecnologia - Conhecimento de processos - Conhecimento de clientes - Conhecimento de fornecedores - Conhecimento de parceiros</p>	<p>Fontes de renda</p>  <p>De que fontes de renda dependemos para pagar nossos clientes? Por que fontes de renda dependemos para pagar nossos clientes? Como pagamos nossos clientes? Quanto ganhamos em diferentes fontes de renda ao total de vendas?</p> <p>CONHECIMENTOS - Conhecimento de mercado - Conhecimento de tecnologia - Conhecimento de processos - Conhecimento de clientes - Conhecimento de fornecedores - Conhecimento de parceiros</p>
--	---	---	---	--	---	---	--	--	--





SWOT

ANÁLISE SWOT

Na conquista do objectivo

		Ajuda	Atrapalha
Origem do factor	Interna (organização)	S Forças	W Fraquezas
	Externa (ambiente)	O Oportunidades	T Ameaças