MODELO DE NEGÓCIOS

PARCEIROS-CHAVE

Quem são nossos principais parceiros?

ATIVIDADES-CHAVE

Quais atividades-chave nossas propostas de valor exigem?

PRINCIPAIS RECURSOS

Quais recursos-chave nossas propostas de valor exigem?

PROPOSTAS DE VALOR

Que valor entregamos ao cliente?

RELAÇÕES COM O CONSUMIDOR

Que tipo de relacionamento cada um de nossos segmentos de clientes espera que estabeleçamos e mantenhamos com eles?

CANAIS

Por quais canais nossos segmentos de clientes querem ser alcançados?

SEGMENTOS DE CLIENTES

Para quem estamos criando valor?

ESTRUTURA DE CUSTOS

Quais são os custos mais importantes inerentes ao nosso modelo de negócios?

FLUXOS DE RECEITA

Por qual valor nossos clientes estão realmente dispostos a pagar?