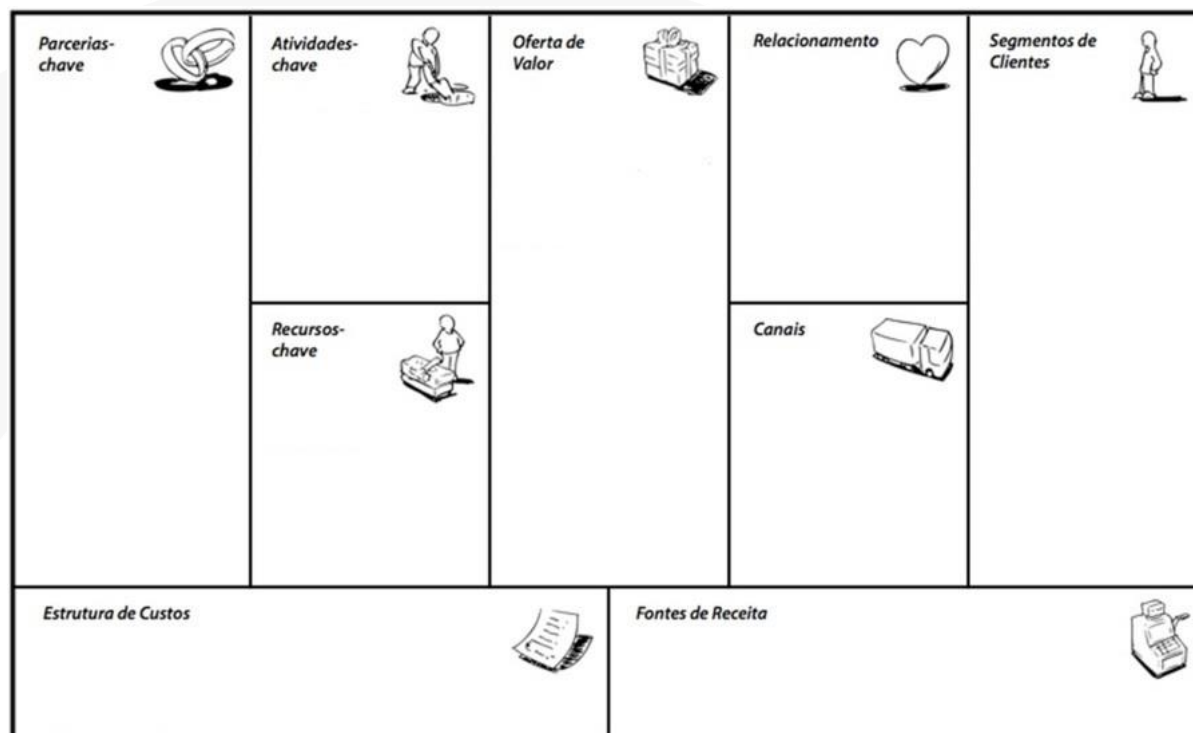


O MODELO CANVAS:



- **Proposta de valor:** o que sua empresa vai oferecer para o mercado que realmente terá valor para os clientes;
- **Segmento de clientes:** quais segmentos de clientes serão foco da sua empresa;
- **Os canais:** como o cliente compra e recebe seu produto ou serviço;
- **Relacionamento com clientes:** como a sua empresa se relacionará com cada segmento de cliente;
- **Atividade-chave:** quais são as atividades essenciais para que seja possível entregar a Proposta de Valor;
- **Recursos principais:** são os recursos necessários para realizar as atividades-chave;
- **Parcerias principais:** são as atividades-chave realizadas de maneira terceirizada e os recursos principais adquiridos fora da empresa;
- **Fontes de receita:** são as formas de obter receita por meio de propostas de valor.
- **Estrutura de custos:** São os custos relevantes necessários para que a estrutura proposta possa funcionar.

