

Parcerias Chave

Key Partners



Quais são as *Parcerias Chave*?
Quem são os fornecedores chave?
Quais *Recursos Chave* adquire-se dos parceiros?
Quais *Atividades Chave* os parceiros realizam?

Razões para parcerias

- Otimização e economia
- Redução de risco e incerteza
- Aquisição de recursos e serviços específicos

Atividades Chave

Key Activities



Quais *Atividades Chave* as *Propostas de Valor* requerem?
Quais *Atividades Chave* os *Canais de Distribuição* requerem?
Quais *Atividades Chave* os *Fluxos de Receita* requerem?

Categorias

- Produção
- Solução de Problemas
- Construção/Manutenção de plataforma e/ou de rede

Recursos Chave

Key Resources



Quais *Recursos Chave* as *Propostas de Valor* requerem?
Quais *Recursos Chave* os *Canais de Distribuição* requerem?
Quais *Recursos Chave* as *Relações com Clientes* requerem?
Quais *Recursos Chave* os *Fluxos de Receita* requerem?

Tipos de Recursos

- Físicos
- Intelectuais (marcas, patentes, direitos autorais, dados)
- Humanos
- Financeiros

Propostas de Valor

Value Provided



Quais *Valores* entrega-se aos *Clientes*?
Quais problemas do cliente está ajudando a resolver?
Qual rol de produtos e serviços está oferecendo para cada *Segmento de Mercado*?
Quais necessidades do cliente está satisfazendo?

Características

- Novidade
- Performance
- Customização
- "Getting the Job Done" Design
- Marcar/Status
- Preço
- Redução de Custo
- Redução de Risco
- Acessibilidade
- Conveniência/Usabilidade

Relação com Clientes

Customer Relationships



Qual tipo de relacionamento cada um dos *Segmentos de Mercado* espera que se estabeleça e mantenha?
Quais foram estabelecidos?
De que forma estão integrados ao restante do Modelo de Negócio?

Exemplos

- Assistência Pessoal
- Assistência Pessoal Dedicada
- Auto-Atendimento
- Serviços Automatizados
- Comunidades
- Co-Criação

Canais

Channels



Por quais *Canais* os *Segmentos de Mercado* querem ser alcançados?
De que forma estão alcançando agora?
De que forma os *Canais* estão integrados?
Qual dos *Canais* funciona melhor? Qual tem melhor custo-eficiência?
De que forma estão integrando com as rotinas dos clientes?

- 1. Conhecimento:** De que forma ampliam o conhecimento sobre produtos e serviços?
- 2. Avaliação:** De que forma ajudam os clientes a avaliar a *Proposta de Valor* da empresa?
- 3. Compra:** De que forma permitem aos clientes a compra de produtos e serviços específicos?
- 4. Entrega:** De que forma entrega a *Proposta de Valor* aos *Clientes*?
- 5. Pós-Venda:** De que forma prestam suporte de pós-venda?

Segmentos de Mercado

Customer Segments



Para quem se cria *Valor*?
Quem são os clientes mais importantes?

Exemplos

- Mercado de Massa
- Mercado de Nicho
- Mercado Segmentado
- Mercado Diversificado
- Plataforma Multilateral

Estrutura de Custo

Cost Structure



Quais são os *Custos* mais importantes inerentes ao modelo de negócio? Quais *Recursos Chave* são mais caros?
Quais *Atividades Chave* são mais caras?

O Modelo de Negócio é

Orientado pelo *Custo* (estrutura de custos enxuta, *Proposta de Valor* de baixo preço, máxima automatização, terceirização extensiva)
Orientado pelo *Valor* (foco na criação de *Valor*, *Proposta de Valor* Premium)

Exemplos de Custos

Custos Fixos (salários, aluguéis, instalações) Custos Variáveis Economias de Escala Economias de Escopo

Fluxos de Receita

Revenue Streams



Por qual *Valor* os *Clientes* estão realmente dispostos a pagar? Por qual *Valor* eles já pagam?
De que forma estão pagando? De que forma prefeririam pagar?
Quanto cada *Fluxo de Receita* contribui para as receitas como um todo?

Tipos de Receitas

- Venda de *Recursos*
- Assinatura
- Licenciamento
- Anúncios
- Taxa de uso
- Empréstimos/Aluguéis/Leasing
- Taxa de corretagem

Precificação Fixa

- Preço de tabela
- Conforme característica
- Conforme segmento
- Conforme volume

Precificação Variável

- Negociação (barganha)
- Conforme disponibilidade
- Conforme mercado (tempo real)
- Leilões