

# Canvas - exemplo (detalhado)

## Parceiros Chave

Este é o oitavo item do seu CANVAS

2 - Ex. Algumas parcerias com Fornecedores de tecnologia, fornecedores de máquinas para alguns Recurso-Chave e Outras parcerias que podem contribuir de alguma forma com as Atividades-Chave (como: Monitorar redes sociais, etc)

1 - Insira aqui todos aqueles que podem contribuir tanto com as Atividades-Chave quanto com os Recursos-Chave do negócio em estudo

## Atividades Chave

Este é o sétimo item do seu CANVAS

**ATENÇÃO:** Este item varia em função do que foi definido no item "relacionamento com o cliente"

2 - Ex. Acompanhar e monitorar redes sociais, Manter a campanha de vendas de e-mail mkt em pleno andamento, etc.

1 - Insira aqui todas as atividades sem as quais não seria possível atender as propostas de valor do negócio em desenvolvimento

## Recurso Chave

Este é o sexto item do seu CANVAS

## Proposta de Valor

Este é o segundo item a ser preenchido no seu CANVAS

1 - Crie propostas que atendam a determinadas necessidades dos potenciais clientes

2 - Ex. Proporcionar conveniência, Oferecer personalização, Apoiar a decisão, Proporcionar rapidez, Reduzir custos, entre outros

## Relação com o cliente

Este é o quarto item a ser preenchido

2 - Ex. Chat de contato, Atendimento por Skype, Redes sociais...

1 - Como você irá se relacionar com o cliente

## Canais

Este é o terceiro item do seu CANVAS

2 - Ex. Entrega a domicílio, Envio por e-mail, Disponibilidade para download

1 - Quais os canais que você irá usar para entregar o seu serviço ou produto ao seu público alvo

## Segmentos de Mercado

Comece o seu CANVAS por este item

1 - Identifique quem é seu potencial cliente

2 - Ex. qual a classe social, se é do sexo feminino, se é do sexo masculino, ou até pode ser por região

Aqui você define o nicho de mercado que irá atender, diretamente

2 - Ex. Equipes qualificadas em uma determinada área, Máquinas específicas, Determinadas plataformas tecnológicas, etc

1 - Insira aqui são todos os recursos ligados diretamente ao funcionamento do negócio

## Estrutura de Custos

Este é o nono item do CANVAS

Insira aqui o que representa os custos necessários para se manter e construir toda a solução proposta

1 - Indica tudo o que irá ser desembolsado ou pago para que o negócio gire

2 - Ex. Manutenção das máquinas previstas para o bom andamento do negócio, pagamento de provedores de internet, pagamentos dos parceiros contratados, o Custo recorrente de infraestrutura, o Custo das equipes envolvidas, e assim por diante.

## Fontes de Renda

Este é o quinto elemento do seu CANVAS a ser preenchido

1 - Quais as formas de geração de receitas, tendo como base as propostas de valor sugeridas?

2 - Ex. Venda de assinaturas mensais, Venda de cursos online, Parcerias com empresários de um determinado segmento de atuação

3 - Ex... Permuta em publicidade com alguns parceiros... etc.