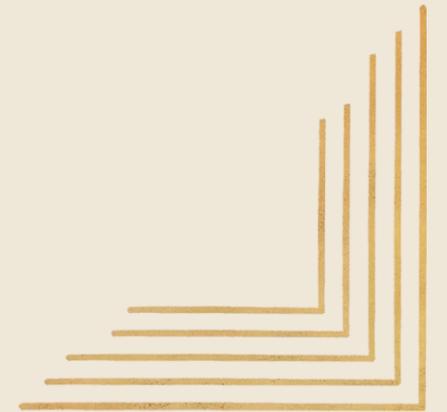
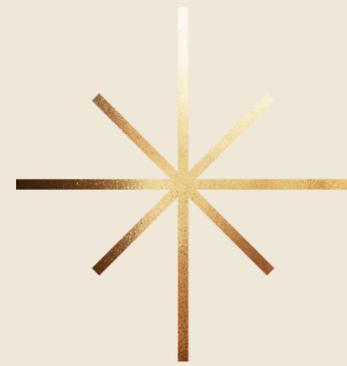
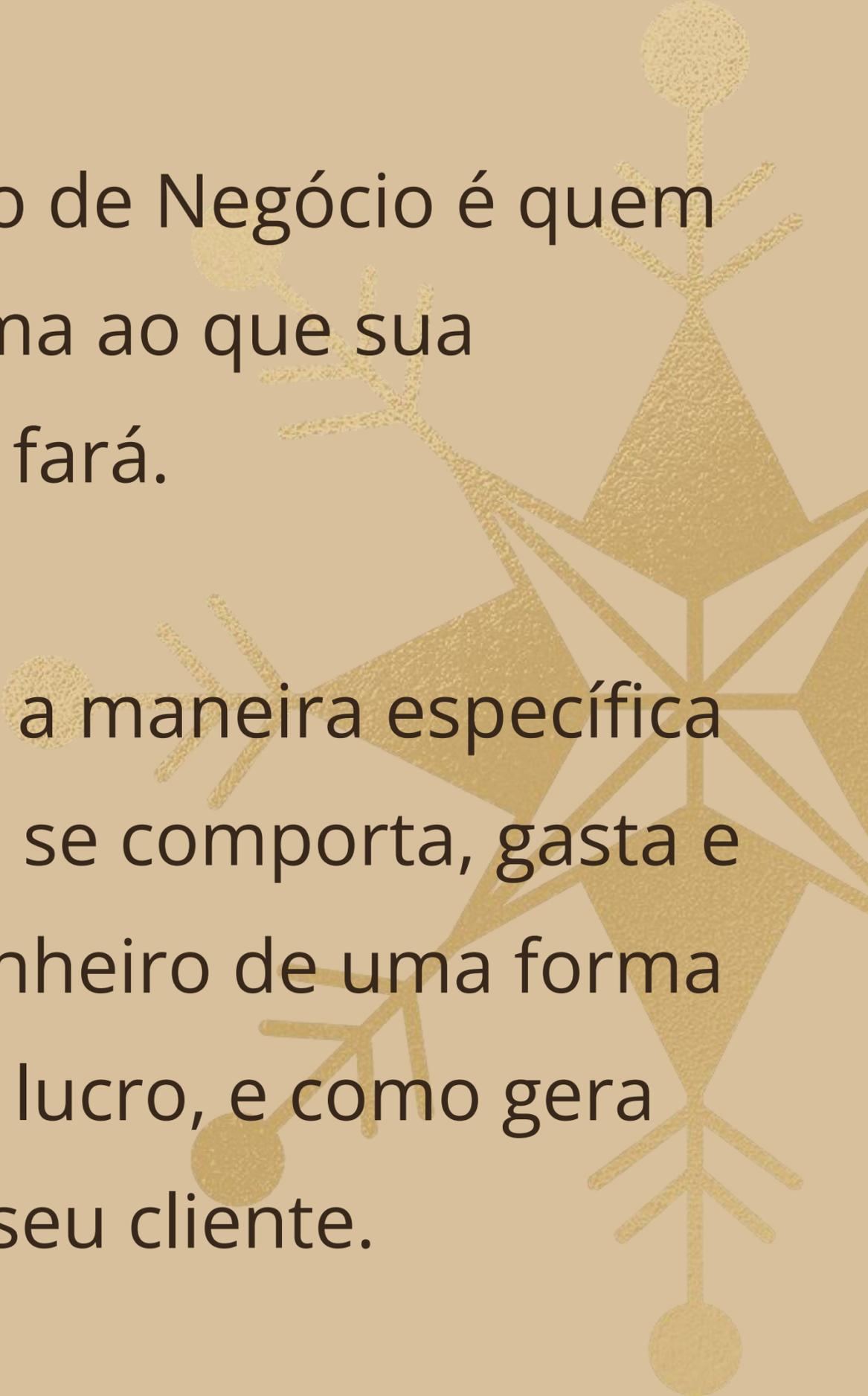


* Modelo de Negócio *





Para que serve?

- O Modelo de Negócio é quem dará forma ao que sua empresa fará.
 - descreve a maneira específica como ela se comporta, gasta e ganha dinheiro de uma forma que gera lucro, e como gera valor ao seu cliente.
- 

Empreendimento:

Criado por:

Data:

Versão:

PARCERIAS PRINCIPAIS

ATIVIDADES PRINCIPAIS

PROPOSTAS DE VALOR

RELACIONAMENTO COM CLIENTES

SEGMENTO DE CLIENTES

RECURSOS PRINCIPAIS

CANAIS

7. ESTRUTURA DE CUSTOS

RECEITAS



Empreendimento:

Criado por:

Data:

Versão:

PARCERIAS PRINCIPAIS

- Fornecedores
- Transportadora
- Parcerias

ATIVIDADES PRINCIPAIS

RECURSOS PRINCIPAIS

PROPOSTAS DE VALOR

RELACIONAMENTO COM CLIENTES

CANAIS

SEGMENTO DE CLIENTES

7. ESTRUTURA DE CUSTOS

RECEITAS

PARCERIAS PRINCIPAIS

- Fornecedores
- Transportadora
- Parcerias

ATIVIDADES PRINCIPAIS

- Quais são as principais atividades da empresa.
- devem ser pensadas sempre como a solução de algum problema do seu cliente ideal.

RECURSOS PRINCIPAIS

PROPOSTAS DE VALOR

RELACIONAMENTO COM CLIENTES

CANAIS

SEGMENTO DE CLIENTES

7. ESTRUTURA DE CUSTOS

RECEITAS

PARCERIAS PRINCIPAIS

- Fornecedores
- Transportadora
- Parcerias

ATIVIDADES PRINCIPAIS

- Quais são as principais atividades da empresa.
- devem ser pensadas sempre como a solução de algum problema do seu cliente ideal.

RECURSOS PRINCIPAIS

PROPOSTAS DE VALOR

- **Qual é a solução que a sua empresa deseja entregar?**
- **Quais são os diferenciais?**
- **este será o aspecto que determinará a decisão de um cliente por sua empresa e não por algum concorrente.**

RELACIONAMENTO COM CLIENTES

CANAIS

SEGMENTO DE CLIENTES

7. ESTRUTURA DE CUSTOS

RECEITAS

PARCERIAS PRINCIPAIS

- Fornecedores
- Transportadora
- Parcerias

ATIVIDADES PRINCIPAIS

- Quais são as principais atividades da empresa.
- devem ser pensadas sempre como a solução de algum problema do seu cliente ideal.

RECURSOS PRINCIPAIS

- **descreva o que é necessário para a sua empresa executar essa proposta de valor**
- **Por exemplo: equipamentos essenciais, capital humano e local de produção**

PROPOSTAS DE VALOR

- Qual é a solução que a sua empresa deseja entregar?
- Quais são os diferenciais?
- este será o aspecto que determinará a decisão de um cliente por sua empresa e não por algum concorrente.

RELACIONAMENTO COM CLIENTES

CANAIS

SEGMENTO DE CLIENTES

7. ESTRUTURA DE CUSTOS

RECEITAS

PARCERIAS PRINCIPAIS

- Fornecedores
- Transportadora
- Parcerias

ATIVIDADES PRINCIPAIS

- Quais são as principais atividades da empresa.
- devem ser pensadas sempre como a solução de algum problema do seu cliente ideal.

RECURSOS PRINCIPAIS

- descreva o que é necessário para a sua empresa executar essa proposta de valor
- Por exemplo: equipamentos essenciais, capital humano e local de produção

PROPOSTAS DE VALOR

- Qual é a solução que a sua empresa deseja entregar?
- Quais são os diferenciais?
- este será o aspecto que determinará a decisão de um cliente por sua empresa e não por algum concorrente.

RELACIONAMENTO COM CLIENTES

- **Quais os canais e como a sua empresa pretende manter um relacionamento com os clientes?**
- **SAC, Whatsapp, Redes Sociais**

CANAIS

SEGMENTO DE CLIENTES

7. ESTRUTURA DE CUSTOS

RECEITAS

PARCERIAS PRINCIPAIS

- Fornecedores
- Transportadora
- Parcerias

ATIVIDADES PRINCIPAIS

- Quais são as principais atividades da empresa.
- devem ser pensadas sempre como a solução de algum problema do seu cliente ideal.

RECURSOS PRINCIPAIS

- descreva o que é necessário para a sua empresa executar essa proposta de valor
- Por exemplo: equipamentos essenciais, capital humano e local de produção

PROPOSTAS DE VALOR

- Qual é a solução que a sua empresa deseja entregar?
- Quais são os diferenciais?
- este será o aspecto que determinará a decisão de um cliente por sua empresa e não por algum concorrente.

RELACIONAMENTO COM CLIENTES

- Quais os canais e como a sua empresa pretende manter um relacionamento com os clientes?
- SAC,Whatsapp,
- Redes Sociais

CANAIS

SEGMENTO DE CLIENTES

- **Liste quem são os seus clientes ideais.**
- **É importante definir um perfil, ou melhor ainda, uma [persona](#).**
- **Todas as atividades devem ser planejadas em torno desse campo, afinal, é ela quem você deseja atingir**

7. ESTRUTURA DE CUSTOS

RECEITAS

PARCERIAS PRINCIPAIS

- Fornecedores
- Transportadora
- Parcerias

ATIVIDADES PRINCIPAIS

- Quais são as principais atividades da empresa.
- devem ser pensadas sempre como a solução de algum problema do seu cliente ideal.

RECURSOS PRINCIPAIS

- descreva o que é necessário para a sua empresa executar essa proposta de valor
- Por exemplo: equipamentos essenciais, capital humano e local de produção

PROPOSTAS DE VALOR

- Qual é a solução que a sua empresa deseja entregar?
- Quais são os diferenciais?
- este será o aspecto que determinará a decisão de um cliente por sua empresa e não por algum concorrente.

RELACIONAMENTO COM CLIENTES

- Quais os canais e como a sua empresa pretende manter um relacionamento com os clientes?
- SAC,Whatsapp,
- Redes Sociais

CANAIS

- **Como este produto chegará até seu cliente?**
- **Sites**
- **Lojas Físicas,**
- **etc**

SEGMENTO DE CLIENTES

- Liste quem são os seus clientes ideais.
- É importante definir um perfil, ou melhor ainda, uma [persona](#).
- Todas as atividades devem ser planejadas em torno desse campo, afinal, é ela quem você deseja atingir

7. ESTRUTURA DE CUSTOS

RECEITAS

PARCERIAS PRINCIPAIS

- Fornecedores
- Transportadora
- Parcerias

ATIVIDADES PRINCIPAIS

- Quais são as principais atividades da empresa.
- devem ser pensadas sempre como a solução de algum problema do seu cliente ideal.

RECURSOS PRINCIPAIS

- descreva o que é necessário para a sua empresa executar essa proposta de valor
- Por exemplo: equipamentos essenciais, capital humano e local de produção

PROPOSTAS DE VALOR

- Qual é a solução que a sua empresa deseja entregar?
- Quais são os diferenciais?
- este será o aspecto que determinará a decisão de um cliente por sua empresa e não por algum concorrente.

RELACIONAMENTO COM CLIENTES

- Quais os canais e como a sua empresa pretende manter um relacionamento com os clientes?
- SAC,Whatsapp,
- Redes Sociais

CANAIS

- Como este produto chegará até seu cliente?
- Sites
- Lojas Físicas,
- etc

SEGMENTO DE CLIENTES

- Liste quem são os seus clientes ideais.
- É importante definir um perfil, ou melhor ainda, uma [persona](#).
- Todas as atividades devem ser planejadas em torno desse campo, afinal, é ela quem você deseja atingir

7. ESTRUTURA DE CUSTOS

- **Quais são os custos necessários para execução e manutenção das suas atividades?**
- **Eles ajudarão você, inclusive, a determinar o preço a ser cobrado para seu produto ou serviço.**
- **listar quais são as atividades mais caras**

RECEITAS

PARCERIAS PRINCIPAIS

- Fornecedores
- Transportadora
- Parcerias

ATIVIDADES PRINCIPAIS

- Quais são as principais atividades da empresa.
- devem ser pensadas sempre como a solução de algum problema do seu cliente ideal.

RECURSOS PRINCIPAIS

- descreva o que é necessário para a sua empresa executar essa proposta de valor
- Por exemplo: equipamentos essenciais, capital humano e local de produção

PROPOSTAS DE VALOR

- Qual é a solução que a sua empresa deseja entregar?
- Quais são os diferenciais?
- este será o aspecto que determinará a decisão de um cliente por sua empresa e não por algum concorrente.

RELACIONAMENTO COM CLIENTES

- Quais os canais e como a sua empresa pretende manter um relacionamento com os clientes?
- SAC, Whatsapp,
- Redes Sociais

CANAIS

- Como este produto chegará até seu cliente?
- Sites
- Lojas Físicas,
- etc

SEGMENTO DE CLIENTES

- Liste quem são os seus clientes ideais.
- É importante definir um perfil, ou melhor ainda, uma [persona](#).
- Todas as atividades devem ser planejadas em torno desse campo, afinal, é ela quem você deseja atingir

7. ESTRUTURA DE CUSTOS

- Quais são os custos necessários para execução e manutenção das suas atividades?
- Eles ajudarão você, inclusive, a determinar o preço a ser cobrado para seu produto ou serviço.
- listar quais são as atividades mais caras

RECEITAS

- **liste tudo o que representa entrada para o seu negócio**
- **Quanto e como o seu cliente está disposto a pagar pelo que você oferece**
- **Como você vai gerar lucro para sua empresa.**

PicPay - Modelo de Negócio

