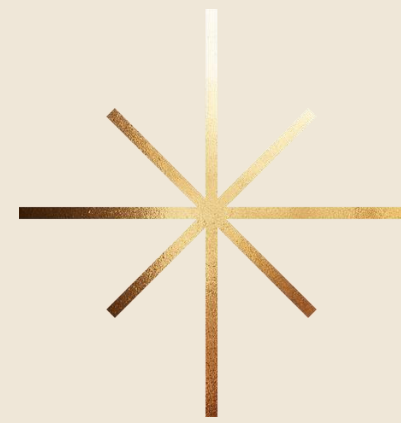
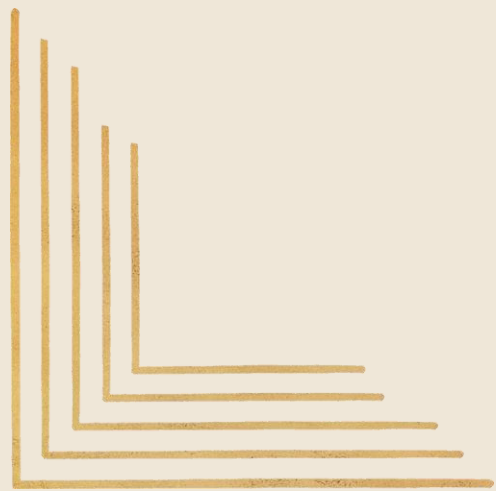
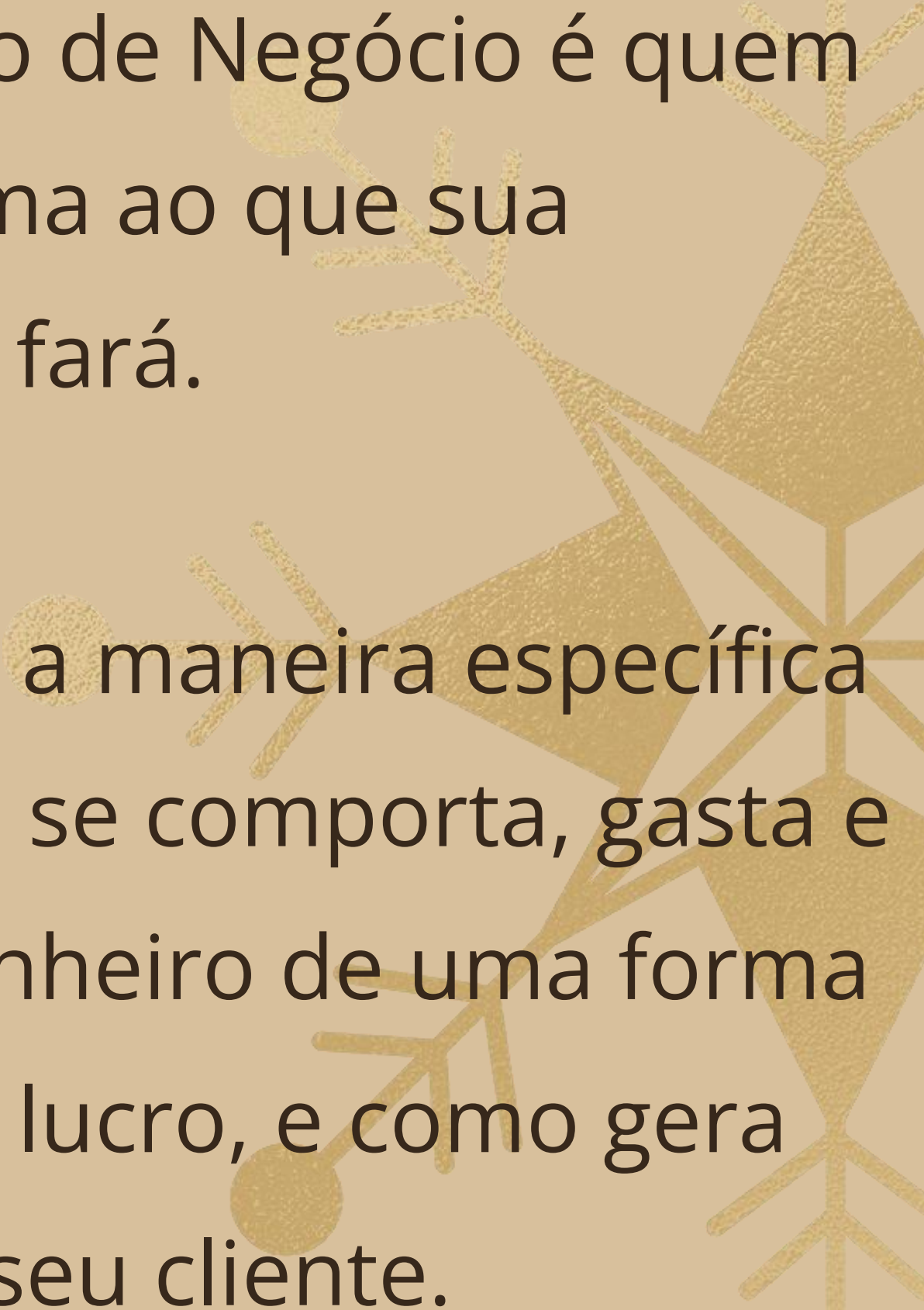


# \* Modelo de Negócio \*





# 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

