

8. Parcerias Principais

Rede de fornecedores e os parceiros que põem o Modelo de Negócios para funcionar.

7. Atividades-Chave

As ações mais importantes que a empresa deve realizar para fazer o Modelo de Negócios Funcionar.

6. Recursos Principais

Descreve os recursos mais importantes exigidos para fazer um Modelo de Negócios funcionar.

2. Proposta de Valor

O pacote de produtos e serviços que criam valor para um segmento de clientes específico.

4. Relacionamento com Clientes

Os tipos de relação que uma empresa estabelece com segmentos específicos.

1. Segmentos de Clientes

Os diferentes grupos de pessoas ou organizações que uma empresa busca alcançar e servir.

9. Estrutura de Custo

Todos os custos envolvidos na operação de um Modelo de Negócios.

5. Fontes de Receita

Representa o dinheiro que uma empresa gera a partir de cada segmento de clientes.