

## 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.

## 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.

## 6. Recursos Principais

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

## 3. Canais

Como uma empresa se comunica e alcança seus segmentos de clientes para entregar uma proposta de valor.

## 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.