

CANVAS - Business Plann To Go

Parceiros chave (Quem são os fornecedores?)	Atividade Chave (Quais são as atividades que executamos?)	Propósito de Valor (Qual o nosso diferencial?)	Relacionamento com o Cliente (Qual o objetivo do nosso relacionamento?)	Segmento de Cliente (Pra quem estamos criando valor?)
Estrutura de Custo (Quais custos mais relevantes da operação?)	Recursos Chave (Qual a infraestrutura necessária?)	Fluxo de Caixa (Como iremos capturar valor?)	Canais (Como as pessoas ficarão sabendo sobre nós?)	