

|   |   |  |   |  |
|---|---|--|---|--|
| <p><b>Problema</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 3 principais problemas</li> <li>• ...</li> </ul>  | <p><b>Solução</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 3 características principais</li> <li>• ...</li> </ul>             | <p><b>Proposta única de valor</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mensagem única, clara e convincente que afirma porque é que é diferente e vale a pena comprar</li> <li>• ...</li> </ul> | <p><b>Vantagem injusta</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Não pode ser facilmente copiado ou comprado</li> <li>• ...</li> </ul> | <p><b>Segmentos de clientes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Clientes alvo</li> <li>• ...</li> </ul> |
|   | <p><b>Métricas chave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Principais atividades ou métricas</li> <li>• ...</li> </ul> |  | <p><b>Canais</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Caminho para os clientes</li> <li>• ...</li> </ul>                              |  |
| <p><b>Estruturas de custos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Indique os custos fixos e variáveis (p.ex. custos de aquisição de clientes, custos de distribuição, recursos humanos, Etc.)</li> <li>• ...</li> </ul> |   |  | <p><b>Fontes de receitas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Indique as fontes de receitas</li> <li>• ...</li> </ul>             |  |