**ANEXO III - Roteiro do modelo de negócios**

O modelo de negócios a ser apresentado deve seguir o Canvas, e deve conter informações dos 9 blocos abaixo:

 I)  Segmento de Mercado

      Para quem criaremos valor?

      Quais serão nossos clientes mais importantes?

II) Proposta de Valor

      Que valor proporcionaremos a nossos clientes?

      Quais problemas de nossos clientes serão solucionados?

III)  Canais (Distribuição e Comunicação)

 Como será estabelecido o contato com os clientes?

 Que meios nosso segmento de mercado utilizará? (Loja física, Virtual...)

IV)   Relacionamento com clientes

      Que tipo de relacionamento que cada segmento de mercado espera ter para estabelecer e manter sua preferência? (chat, email, blog, redes sociais, telefone, presencial...)

V)  Receitas

      Qual valor os nossos clientes estão dispostos a pagar?

      Como gostariam de pagar?

VI) Recursos Chave

      Que recursos físicos, humanos, intelectuais ou econômicos são essenciais?

VII) Atividades Chave

      O que devemos saber e fazer?

VIII) Parcerias Chave

      Quem são nossos parceiros e provedores fundamentais?

IX)   Custos

      Quais são os custos mais importantes do modelo de negócio (Recursos e Atividades chaves)