

PROPÓSITO

Claramente definido em termos do impacto social/ambiental que é pretendido, bem como os objetivos financeiros visados. Isso incluirá o (s) problema (s) abrangente (s) que o negócio buscará resolver.

Esse box não faz parte do Canvas e nem do modelo de negócios e por isso não precisa ser validado.

A necessidade de ser colocado antes do restante do Canvas é porque servirá com um conjunto-guia de princípios para o desenvolvimento do modelo de negócios.

PROBLEMA

Qual (is) é (são) o (s) maior (es) problema (s)?
Perceba que esses são os problemas específicos enfrentados pelos clientes-beneficiários (no segmento de clientes) e não os problemas abrangentes da seção de anterior.

ALTERNATIVAS EXISTENTES

Como esses problemas são atualmente resolvidos?

SOLUÇÃO

Qual será a solução entregue, como proposta única de valor, para os diferentes segmentos de clientes?

INDICADORES-CHAVE

Quais as métricas-chave que informarão a você sobre a evolução de seu negócio social?

PROPOSTA ÚNICA DE VALOR

Qual a proposta única (ou múltipla) de valor solucionará os problemas enfrentados pelos diferentes segmentos de clientes-beneficiários?

CONCEITO SÍNTESE DO NEGÓCIO

Explicação com uma linha sobre o que sua organização fará.

VANTAGEM COMPETITIVA

Por que esse negócio social será bem-sucedido?

CANAIS

Como você irá alcançar seus clientes-beneficiários de uma maneira escalável?

SEGMENTOS DE CLIENTES

Com quem você se relacionará para que seu modelo de negócios funcione?
Exemplos: clientes-beneficiários, usuários, investidores, voluntários, etc.

PRIMEIROS CLIENTES-BENEFICIÁRIOS

Quais serão os primeiros clientes-beneficiários a adotarem a sua solução?

ESTRUTURA DE CUSTO

Quanto custará para entregar aos clientes-beneficiários, em escala, a solução?

SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA

1. Modelo tradicional de receitas
2. Investimentos, subsídios e suporte.

IMPACTO

Qual impacto social e ambiental que será gerado e quem serão seus beneficiários?

Incluir as métricas para medir como os resultados serão medidos (essas pressuposições devem ser validadas como qualquer outra parte do modelo de negócios).



PROPÓSITO

PROBLEMA

SOLUÇÃO

PROPOSTA
ÚNICA DE VALOR

VANTAGEM
COMPETITIVA

SEGMENTOS
DE CLIENTES

ALTERNATIVAS EXISTENTES

INDICADORES-CHAVE

CONCEITO SÍNTESE DO NEGÓCIO

CANAIS

PRIMEIROS CLIENTES-BENEFICIÁRIOS

ESTRUTURA DE CUSTO

SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA

IMPACTO

