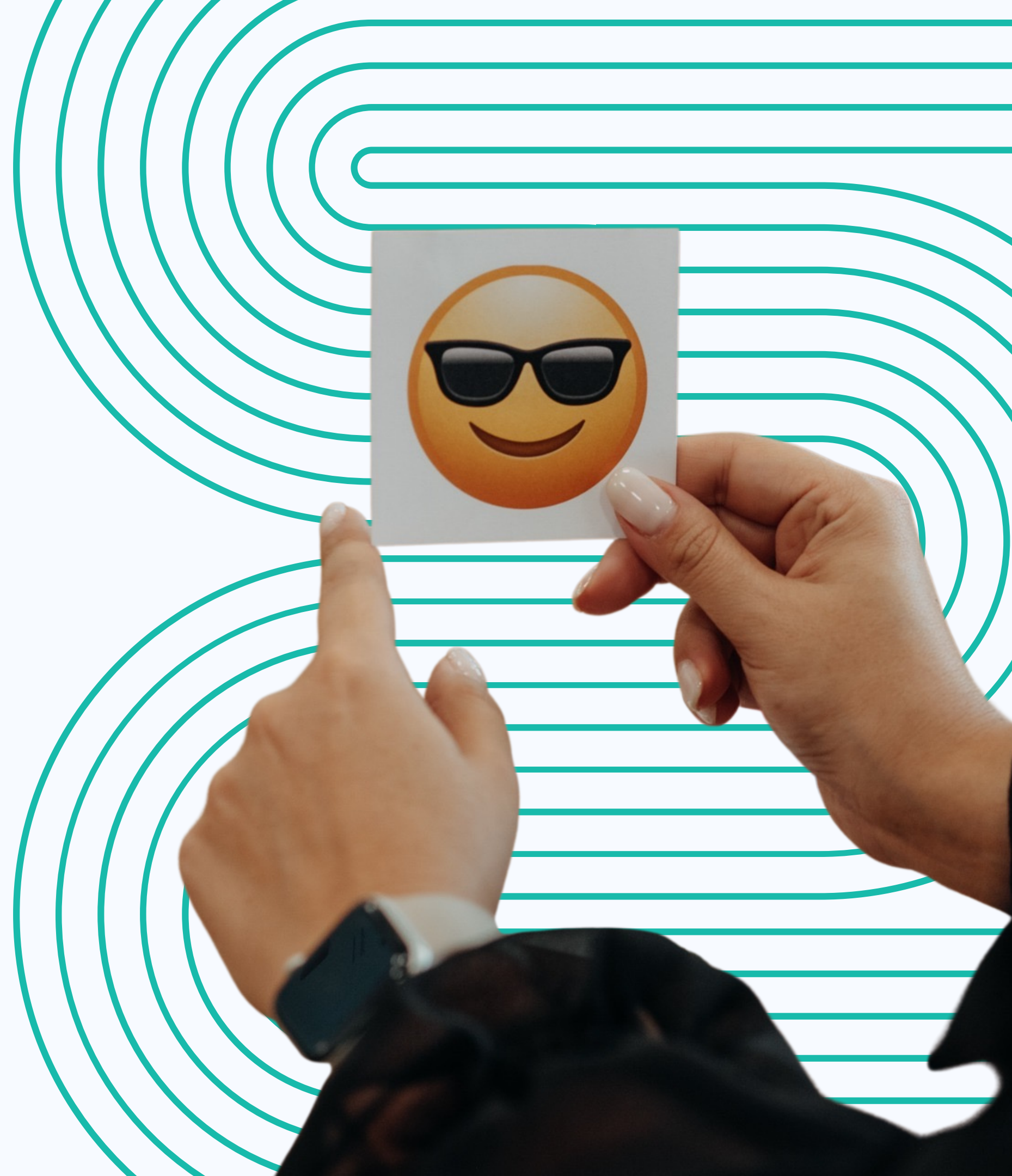


co.

MODELO CANVAS OPORTUNO

2026 COMEÇA AQUI →





INTRODUÇÃO

O Business Model Canvas é uma ferramenta visual que ajuda a simplificar a estratégia e a transformar visão em ação.

Aqui vais mapear o coração do teu negócio: **quem serves, o que entregas e como crias valor real.**

No final, terás acesso a um link onde poderás **preencher o teu próprio modelo interativo no Google Sheets.**

MODELO CANVAS

PARCERIAS-CHAVE	ATIVIDADES-CHAVE	PROPOSTA DE VALOR	RELAÇÃO COM O CLIENTE	SEGMENTOS DE CLIENTES
	RECURSOS-CHAVE		CANAIS	
ESTRUTURA DE CUSTOS		FONTES DE RECEITA		

SEGMENTO DE CLIENTES

Conhecer o teu cliente é compreender o porquê do teu negócio existir.

QUEM SÃO OS TEUS **CLIENTES**?

Os teus clientes são as pessoas ou organizações que mais valorizam o que entregas. São aqueles que reconhecem a importância do teu trabalho, têm uma necessidade real que resolves e confiam na tua proposta de valor. **Quanto mais clara for esta definição, mais eficaz será a tua comunicação e o teu impacto.**



01

Os que se orientam para resultados

Pessoas que procuram soluções práticas e fiáveis para alcançar um objetivo específico, seja profissional, pessoal ou de negócio.

02

Os que valorizam acompanhamento

Clientes que privilegiam soluções focadas em orientação, clareza e acompanhamento próximo ao longo do processo.

03

Os que crescem com propósito

Públicos que acreditam em crescimento sustentável, melhoria contínua e na importância de trabalhar com propósito.

PROPOSTA DE VALOR

O verdadeiro valor está na transformação que o cliente sente depois de te escolher.



O QUE LEVA OS CLIENTES A ESCOLHEREM A TUA OFERTA?

Porque não compram apenas um produto ou serviço. Compram **confiança, resultados e a transformação** que o teu trabalho proporciona.

01 Valor percebido

Oferece soluções que resolvem dores reais e imediatas, simplificando o caminho até ao resultado que o cliente deseja alcançar.

02 Valor emocional

Gera confiança e proximidade em cada etapa da entrega do produto / serviço. O cliente precisa de se sentir compreendido e seguro.

03 Valor diferenciador

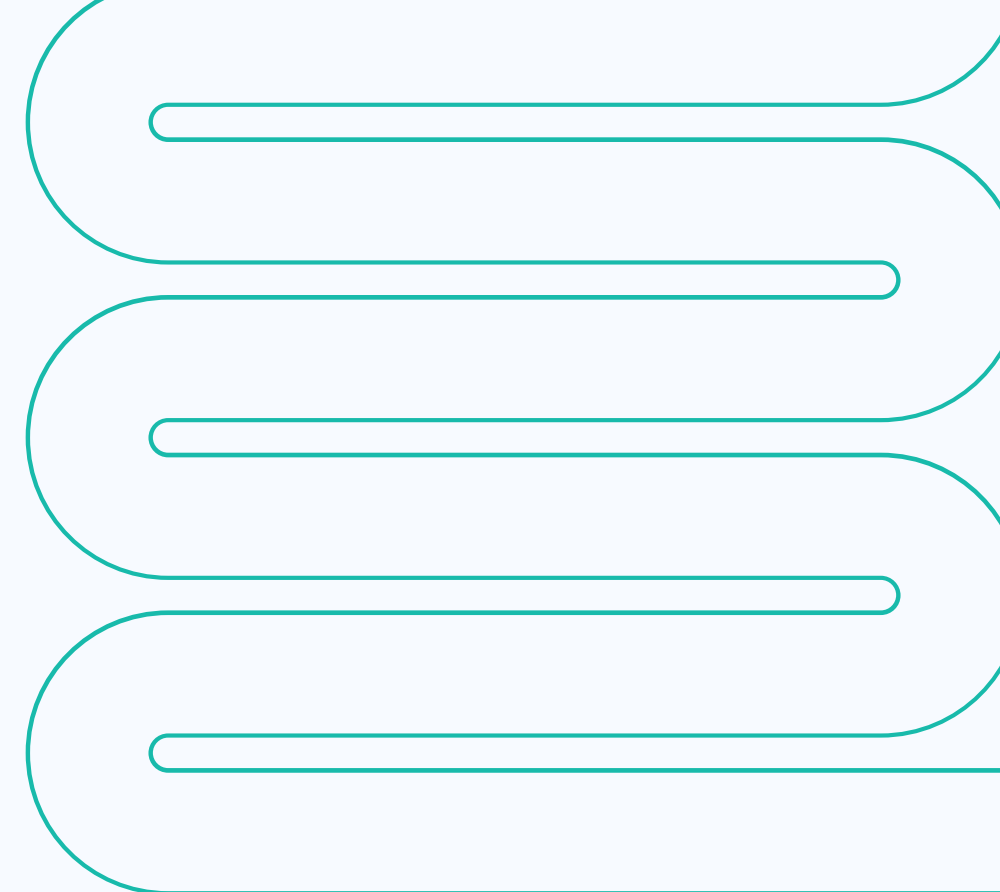
Combina estratégia, autenticidade e propósito para que a tua oferta não espelhe uma falsa promessa, mas sim um progresso claro.

CANAIS



COMO É QUE OS TEUS PRODUTOS E SERVIÇOS CHEGAM AO MERCADO?

Os canais são as pontes que ligam o teu negócio ao cliente; é o caminho que transforma visibilidade em relação, e relação em resultado.



Quanto mais clara for a tua ponte com o cliente, mais fluido será o caminho até à conversão.

01

Presença Digital: website, redes sociais e campanhas online que comunicam a tua proposta de valor e geram proximidade com o público.

02

E-mail Marketing: envio de comunicações personalizadas que nutrem o relacionamento e mantêm o cliente envolvido ao longo da jornada.

03

Eventos e Formações: participação ou organização de momentos presenciais e online que criam conexão, confiança e autoridade.

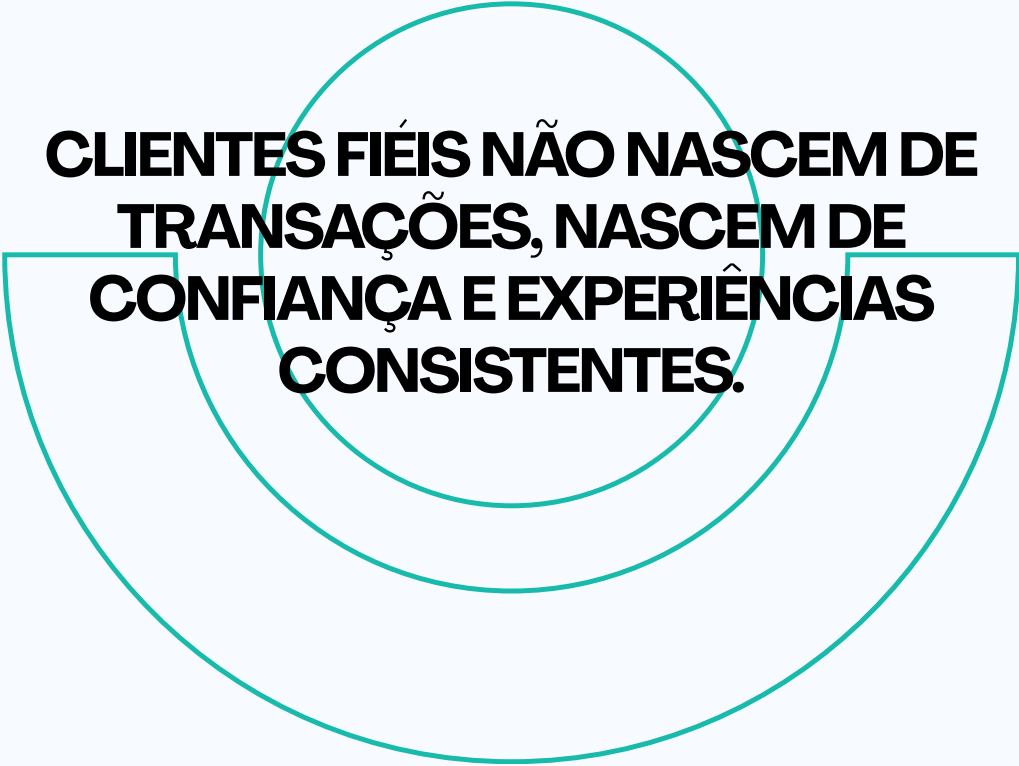
04

Parcerias Estratégicas: colaboração com marcas, empresas ou profissionais que partilham o mesmo público e ampliam o alcance do teu negócio.

05

Recomendações: clientes satisfeitos que se tornam promotores espontâneos da tua marca, reforçando a credibilidade e gerando novas oportunidades.

RELAÇÃO COM O CLIENTE



**CLIENTES FIÉIS NÃO NASCEM DE
TRANSAÇÕES, NASCEM DE
CONFIANÇA E EXPERIÊNCIAS
CONSISTENTES.**

Como atraís, manténs e fazes crescer os teus clientes?

Mais do que vendas, trata-se de criar relações de confiança e de longo prazo, e **transformar o primeiro contacto numa parceria duradoura e significativa.**

ATRAÇÃO

Cria estratégias e experiências que despertem interesse genuíno pelo teu produto ou serviço. Foca-te em comunicar valor claro e mostra como podes resolver necessidades reais.

O objetivo é captar clientes que se identifiquem com a tua proposta de forma natural.

RETENÇÃO

Mantém o contacto e reforça a confiança através de acompanhamento regular. Valoriza cada interação, garantindo que o cliente se sente ouvido, apoiado e valorizado.

Clientes satisfeitos tendem a permanecer e a confiar na marca a longo prazo.

EVOLUÇÃO

Proporciona experiências contínuas de valor que incentivem o cliente a expandir a relação contigo. Oferece novos produtos, serviços complementares ou upgrades que façam sentido para cada cliente.

Cria um ciclo de confiança, satisfação e crescimento mútuo, aumentando o impacto da tua proposta.

FONTES DE RECEITA

COMO É QUE O TEU NEGÓCIO TRANSFORMA VALOR EM DINHEIRO?

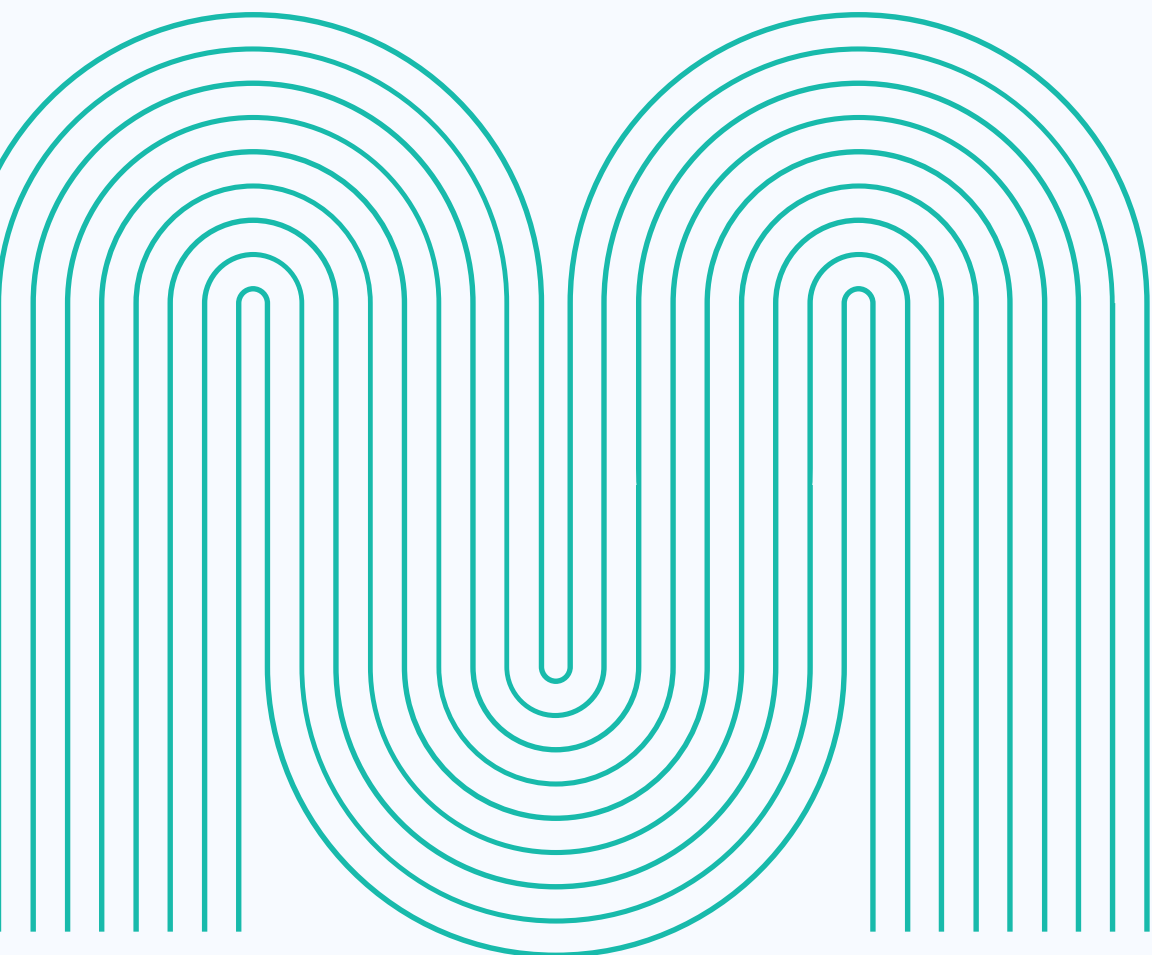
O teu negócio gera receita ao transformar valor em resultados concretos para os clientes.

Mais do que vendas isoladas, trata-se de criar fluxos sustentáveis que reflitam o impacto e relevância da tua proposta.

Compreender como o dinheiro entra permite tomar decisões estratégicas para crescer de forma consistente.



ATIVIDADES ESTRATÉGICAS



Quais as atividades estratégicas que sustentam o teu negócio?

As atividades estratégicas são as ações essenciais que permitem entregar valor aos clientes de forma consistente.

Compreender estas atividades ajuda a priorizar esforços e focar naquilo que realmente importa.

Produção

Inclui tudo o que é necessário para criar produtos ou serviços de qualidade – desde o design até à implementação. Cada passo garante que a oferta cumpre as expectativas do cliente.

O objetivo é entregar valor consistente e confiável em cada interação.

Resolução de Problemas

Envolve identificar desafios e criar soluções que atendam às necessidades do cliente.

Isto pode incluir consultoria, suporte personalizado ou melhorias contínuas nos processos e serviços.

Resolver problemas de forma eficaz fortalece a confiança e diferencia o teu negócio no mercado.

Plataforma

Refere-se aos sistemas, ferramentas e estruturas que permitem entregar o serviço ou produto. Pode ser digital, físico ou híbrido, e deve garantir que o cliente tem uma experiência fluida e eficiente.

Uma plataforma sólida facilita escalabilidade, consistência e qualidade na entrega.



ESTRUTURA DE CUSTOS

Quais são as principais despesas que sustentam o negócio?

A estrutura de custos mostra onde o teu negócio investe para criar valor.

Identificar os custos fixos e variáveis permite gerir recursos de forma eficiente e estratégica.

Compreender estes custos é essencial para tomar decisões que sustentem crescimento e rentabilidade.

co.

**É O TEU
MOMENTO.**

Preenche o modelo canvas que preparámos para ti!

