

**O MEU MODELO DE NEGÓCIO**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 9 - Parceiros  *Quem são os meus especificadores*  *as minhas redes empresariais*  *as minhas redes empresariais*  *Com que frequência tenho contacto com eles?*  *Qual é o impacto? (notoriedade, económica)* | 8 - Actividades  *Principal*  *Secundário*  *Qual é a repartição das minhas actividades em*  *- de vendas*  *- do tempo investido* | 1. a proposta de valor  *Quais são as minhas ofertas?*  *Quais são as vantagens das minhas ofertas para o cliente? Qual é o valor acrescentado da minha empresa? Qual é a minha diferenciação?* | 5 - Relações com os clientes  *Que política do cliente tenho eu em vigor?*  *Quais são as minhas ferramentas de monitorização?*  *- Lealdade ?*  *- Um tiro?*  *- Tornar-se prescritores?* | 3 / Clientes  *O que é*  *- tipologia de clientes*  *- repartição das vendas por tipo de cliente*  *- segmentação (que oferta para que tipo de cliente)*  *- Quantos novos clientes num ano?* |
| 7 - Recursos  *Quais são os principais recursos da minha empresa?*  *Quanto tempo posso investir no meu negócio? Por mês e por ano?*  *Material*  *Subcontratante* | 4 - Canais de distribuição / prospecção  *Indicar os canais de distribuição / prospecção utilizados, os instrumentos de comunicação* |
| 10 - Custos *(principais custos para o meu negócio)*  *Quais são as principais despesas para a sua empresa e a respectiva % do seu volume de negócios*  *Será que consegui repercutir os custos associados ao meu negócio?*  *É possível reduzir os custos?*  *Recebi algum custo extra*  *As minhas compras estão em conformidade com a norma?*  *Ainda tenho algum stock?* | | 6 - Rendimento (Fonte de rendimento ou fluxo de rendimento)  *Qual é a oferta que gera mais receitas? O que é o MEU produto de vaca a dinheiro? ...*  *O meu lucro está de acordo com as minhas expectativas?*  *O meu salário é consistente com o tempo gasto na minha actividade?* | | |
| Enumere as 3 maiores dificuldades que encontra com o seu modelo de negócio? Que caixas cabem?  Para cada caixa, identifique as alavancas de acção e estabeleça os objectivos que gostaria de alcançar | | | | |

