

**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 |

