

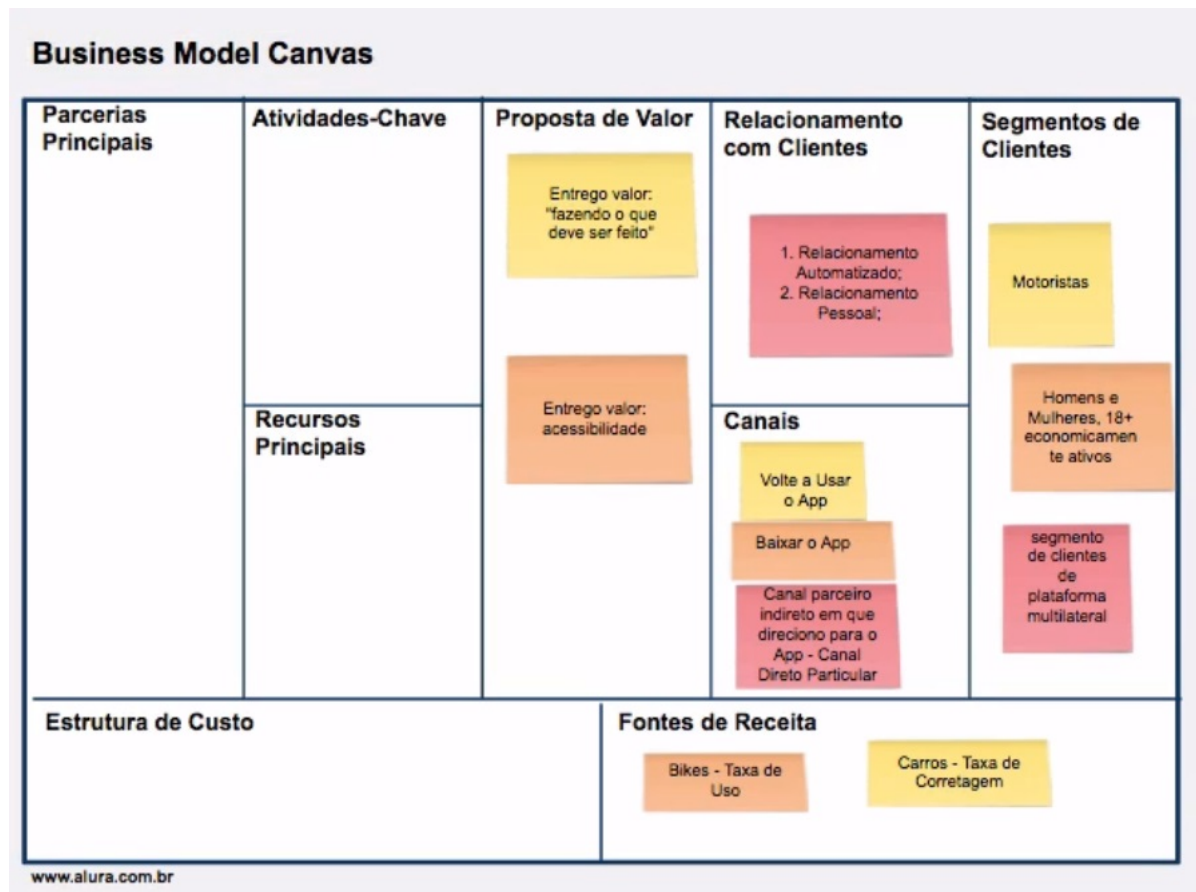
Introdução

Transcrição

Boas vindas ao curso **Business Model Canvas Parte II!**

Nas últimas aulas, conseguimos entender nosso *briefing* para o app fictício **Me Transporte**, identificamos o tipo de seguimento de clientes e resolvemos seus problemas. A partir disso, começamos a ver a proposta de valor e tipo de relacionamento com cada um, os canais utilizados para fazer contato e como gerar capital. Usamos cores diferentes para identificar cada seguimento e suas respectivas necessidades.

Elaboraremos as **Atividades-Chave**, as **Parcerias Principais**, **Recursos Principais** e **Estrutura de Custo** para finalizarmos o preenchimento do nosso Business Model Canvas e procurar por investidores, analisar possibilidades de mercado e outras necessidades.



Vamos começar?