

Parceiros-Chave	Atividades-chave	Proposição de Valor	Relacionamento com o cliente	Segmento de clientes
Quem te ajuda ? Todos que ajudam sua empresa a funcionar.	O que você faz? Atividades principais que sua empresa faz.	O que você entrega para o cliente? Qual o seu diferencial? Todos os valores importantes que você entrega para o cliente como diferencial.	Como a empresa conquista seus clientes? Nível de relacionamento com os clientes.	Quem são os seus clientes? Qual é o perfil deles? Como estão agrupados e onde estão localizados?
	Recursos-chave		Canais	
	O que você tem? São todos os recursos que sua empresa possui para trabalhar.		Por onde seus clientes aquirem seus produtos?	

Fonte de custos

Quais são seus custos?
 Todos os custos incorridos na atividade fim da empresa.

Fontes de Receita

De onde você obtém capital?
 Todas as fontes de receitas da sua empresa.