



MISSÃO S.A.

MODELO CANVA

PARA SUA EMPRESA SER UM CENTRO DE INFLUÊNCIA



Canvas Missão S.A.

MODELO DE NEGÓCIO PARA EMPRESAS COMO CENTROS DE INFLUÊNCIA

PROBLEMA

Qual a dor ou necessidade específica que seu produto ou serviço resolve? Seja claro e conciso ao definir o problema que seu público-alvo enfrenta.

SOLUÇÃO

Qual a sua solução para o problema identificado? Explique como seu produto ou serviço resolve a dor do cliente de forma inovadora e eficaz.

PROPOSTA ÚNICA DE VALOR

O que torna sua solução única? Qual o diferencial competitivo que oferece ao cliente?

CANAIS

Como você alcança seus clientes? Quais os canais de distribuição e comunicação que utiliza?

IMPACTO ESPERADO

Qual o impacto social, ambiental e espiritual que você espera gerar com seu negócio? Seja específico e mensurável.

CONSEQUÊNCIAS

Quais as consequências negativas que o problema causa para os clientes? Explore as implicações emocionais, financeiras e sociais.

VANTAGEM INJUSTA

Qual a vantagem que sua empresa possui que os concorrentes não têm? Pode ser um recurso exclusivo, uma parceria estratégica ou um conhecimento específico.

SEGMENTOS DE CLIENTES

Quem são seus clientes ideais? Crie personas para representar seus diferentes grupos de clientes.

MISSÃO

Qual o propósito maior da sua empresa? Qual a sua razão de existir?

IMPERATIVO BÍBLICO

Qual o princípio bíblico que inspira sua solução? Como sua empresa está alinhada com os ensinamentos da Bíblia?

RELACIONAMENTO

Como você interage com seus clientes em cada etapa da jornada? Quais os pontos de contato e como você constrói um relacionamento duradouro e de confiança?

ESTRUTURA DE CUSTOS

Quais são os principais custos envolvidos na produção e entrega do seu produto ou serviço? Separe os custos fixos e variáveis.

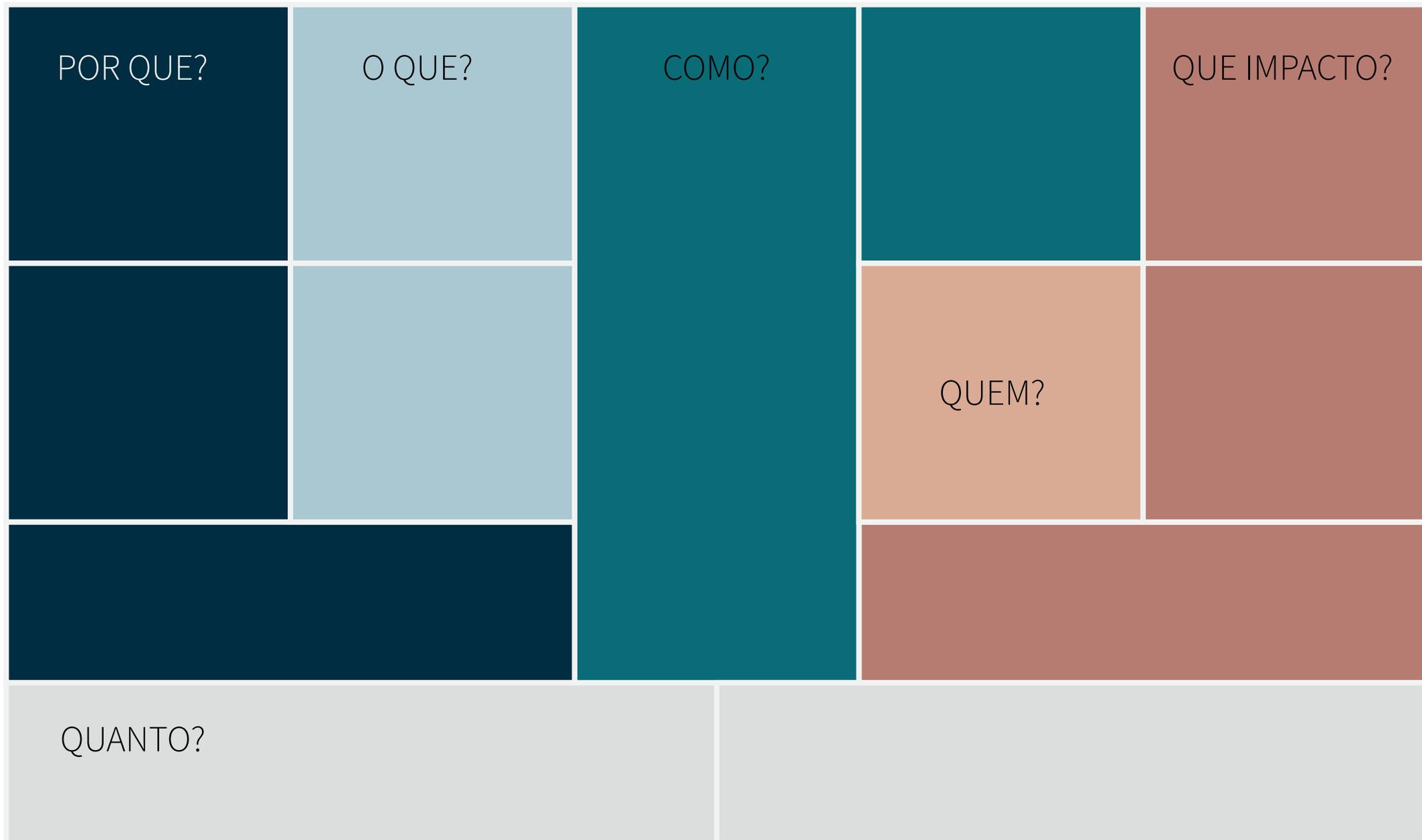
FUNTE DE RECEITA

Como você gera receita? Quais são as suas principais fontes de renda?



Canvas Missão S.A.

MODELO DE NEGÓCIO PARA EMPRESAS COMO CENTROS DE INFLUÊNCIA





Canvas Missão S.A.

MODELO DE NEGÓCIO PARA EMPRESAS COMO CENTROS DE INFLUÊNCIA

PROBLEMA	SOLUÇÃO	PROPOSTA ÚNICA DE VALOR	CANAIS	IMPACTO ESPERADO
CONSEQUÊNCIAS	VANTAGEM INJUSTA		SEGMENTOS DE CLIENTES	MISSÃO
IMPERATIVO BÍBLICO			RELACIONAMENTO	
ESTRUTURA DE CUSTOS		FUNTE DE RECEITA		