



**AUTORES**



**DATA**

# PROJECT-VALUE CANVAS



## SEGMENTOS DE CLIENTES

*Identifique o seu público-alvo, incluindo seus usuários (que usarão o produto, sejam internos ou externos) e clientes (que pagarão pelo produto).*



## PROBLEMA

*Descreva o problema que será atacado.*



## PROPOSTA ÚNICA DE VALOR

*Indique o principal fator que diferencia a solução de outras existentes e que traz valor ao público-alvo.*



## PRINCIPAIS ENTREGAS

*Liste as principais entregas do produto.*



## RISCOS

*Identifique quais os maiores riscos relacionados com o produto, seja na sua concepção ou entrega. Exemplo: Baixo número de usuários foram consultados (concepção), baixa disponibilidade de pessoas com habilidades para desenvolvimento (entrega).*



## CAUSA RAIZ

*Indique as principais causas-raiz que geram esse problema.*



## PRINCIPAIS MÉTRICAS

*Indique como será mensurada a performance da proposta de valor do produto, uma vez que ele seja entregue ao cliente.*



## PRIMEIROS ADOTANTES

*Liste as características do seu público inicial que adotará a solução.*



## SOLUÇÃO

*Defina a solução com base na ideia escolhida.*



## OBJETIVO SMART

*Indique ao menos um objetivo SMART relacionado a métrica de valor utilizada (S – específico, M – Mensurável, A – Acordado entre as partes, R – Realista, T – Tenha Prazo)*



## FORA DO ESCOPO

*Indique explicitamente o que não será entregue como parte deste projeto.*



## ESTRUTURA DE CUSTOS

*Detalhe a estimativa dos custos e investimentos necessários, sejam eles fixos ou variáveis, pontuais ou permanentes.*



## ROADMAP

*Relacione as principais entregas do produto na linha do tempo. Não se preocupe com detalhamento preciso de datas, o objetivo do Roadmap é prover uma visão geral de tempo.*