

**01** **SEGMENTOS DE CLIENTES** *Identifique o seu público-alvo, incluindo seus usuários (que usarão o produto) e clientes (que pagarão pelo produto).*

**02** **PROBLEMA** *Descreva o problema que será atacado.*

**05** **SOLUÇÃO** *Defina a solução com base na ideia escolhida.*

**09** **BARREIRAS DE ENTRADA** *Indique como o seu produto não pode ser facilmente copiado ou comprado.*

**10** **CANAIS** *Identifique os canais de interação e comunicação com o público-alvo. Eles podem ser pagos ou gratuitos, físicos ou digitais, diretos ou indiretos.*

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

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

**04** **ALTERNATIVAS EXISTENTES** *Indique como esses problemas são solucionados hoje.*

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

**07** **CONCEITO DE ALTO NÍVEL** *Indique, de forma simples, como o produto será entendido pelo público-alvo.*

**11** **PRINCIPAIS MÉTRICAS** *Indique como será mensurada a performance do produto.*

**12** **ESTRUTURA DE CUSTO** *Detalhe os custos do seu produto, sejam eles fixos ou variáveis.*

**13** **FONTES DE RECEITA** *Informe as fontes de receitas do seu produto, sejam recorrentes ou eventuais.*