

■ Business Model Canvas – Refinando o Modelo de Negócio

O Business Model Canvas (BMC) é uma ferramenta visual poderosa que ajuda você a entender e estruturar como o seu negócio cria, entrega e captura valor. Durante o evento, você já preencheu manualmente cada um dos nove blocos do Canvas. Agora, esta biblioteca de prompts foi criada para aprofundar e refinar esse trabalho — mantendo o que você construiu, mas trazendo novas perspectivas e clareza estratégica. Os prompts aqui não servem para “refazer” seu Canvas, mas para lapidar, validar e conectar os blocos, garantindo que tudo faça sentido em conjunto: público, proposta de valor, canais, receitas, custos e muito mais.

1. Cole o seu BMC atual, exatamente como foi escrito.
2. Escolha o tipo de prompt mais adequado:
 - Use o Prompt Único Integrador se quiser uma análise completa e refinamento global.
 - Use os Prompts por Bloco se quiser aprofundar pontos específicos (como canais, receita, pessoas ou parcerias).
 - Use os Prompts de Coerência Cruzada para validar a harmonia entre os blocos.
 - Finalize com os Prompts de Saída Executiva para gerar um resumo pronto para apresentação ou pitch.
3. Não apague o que já criou — apenas adicione as melhorias e insights sugeridos.

O Canvas não é um mapa estático — é um sistema vivo, que evolui conforme você valida hipóteses e executa ações. Use esses prompts sempre que ajustar sua estratégia, lançar um novo produto ou revisar seu posicionamento. Cada refinamento aproxima o seu modelo da maturidade empresarial necessária para escalar com segurança e propósito.

■ Prompt Único (Integrador)

“Você é um estrategista de modelos de negócio. NÃO reescreva do zero. Avalie e refine meu Business Model Canvas preservando 80–90% do conteúdo. **BMC atual:** (copie abaixo cada bloco: Segmentos, PV, Canais, Relacionamento, Receitas, Recursos, Atividades, Parcerias, Custos) **Contexto do negócio:** [cole aqui] **Fundador(a) — atributos e valores:** [cole aqui] **Entregue:** 1) Ajustes pontuais por bloco. 2) Coerência cruzada entre os blocos. 3) Lacunas e riscos. 4) Unit economics rápido (ticket, CAC, margem, breakeven). 5) Diferenciação e pontos “anti-commodity”. 6) Métricas de tração (KPIs por estágio). 7) Versão refinada do BMC (1–2 linhas por bloco).”

■ Segmentos de Clientes

Refine os segmentos priorizados e seus jobs-to-be-done.

■ Proposta de Valor

Ajuste a Proposta de Valor alinhada aos segmentos e benefícios reais.

■ Canais

Otimize os Canais por etapa: descoberta, conversão e retenção.

■ Relacionamento com Clientes

Melhore o Relacionamento: mensagens, frequência e experiência.

■ Fontes de Receita

Mapeie receitas, precificação e oportunidades de monetização.

■ Recursos-Chave

Liste recursos essenciais, gargalos e planos de fortalecimento.

■ Atividades-Chave

Organize atividades que geram valor e o que pode ser automatizado.

■ Parcerias-Chave

Fortaleça parcerias estratégicas e defina indicadores de sucesso.

■ Estrutura de Custos

Estruture custos, alavancas de eficiência e ponto de equilíbrio.

■ Prompts de Coerência Cruzada

- Valide a coerência entre Proposta de Valor, Segmentos e Canais.
- Transforme hipóteses em experimentos práticos (Lean).
- Monte um plano de MVP (primeiros 30–60 dias).
- Defina métricas e KPIs para cada bloco do Canvas.