Segmentação de Clientes

Canvas da Proposta de Valor

**Soluções**

 ➃

**Problemas**

 ➂

**Produtos de Software**

➀➆

**O Que**

**Atividades**

 ➁

**Para**

**Quem**

**Iniciativas**

 ➅

**Oportunidades**

 ➄

O Que vamos oferecer Para Quem

Na Atividade **X** necessito **Y** para **Z**

Histórias de Usuários

Não possui toda informação do Requisito

mas apenas o suficiente para identifica-lo

e lembrar a todos do que se trata.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Atividades (X) | Necessidades (Y) (Exigidas/Desejadas) | E/D | Finalidades (Z) |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

 As Propostas de Valor visam satisfazer as Necessidades dos Clientes.

 Portanto, a coluna **Necessidades** será depois copiada para o Canvas.