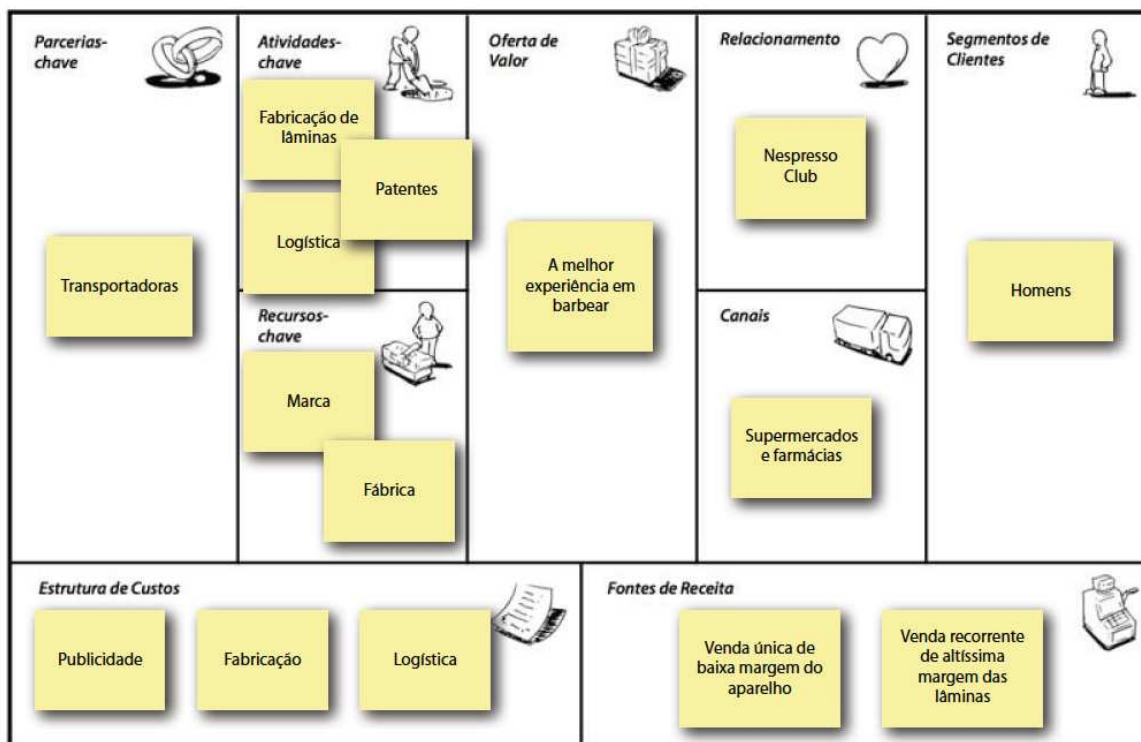
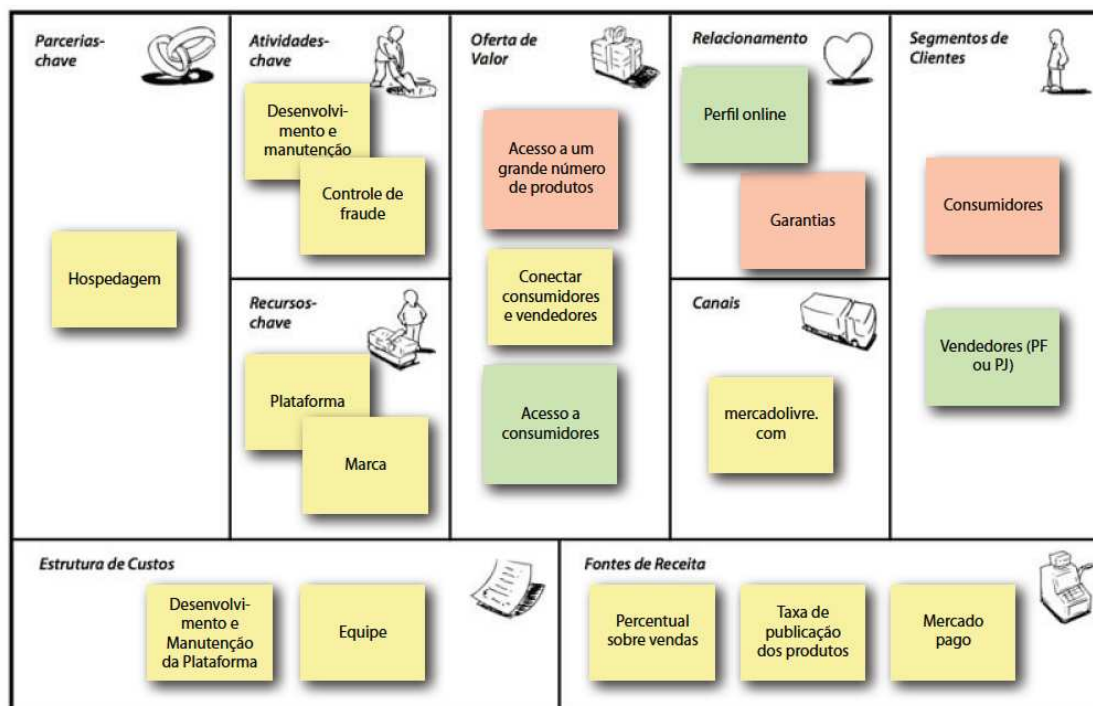




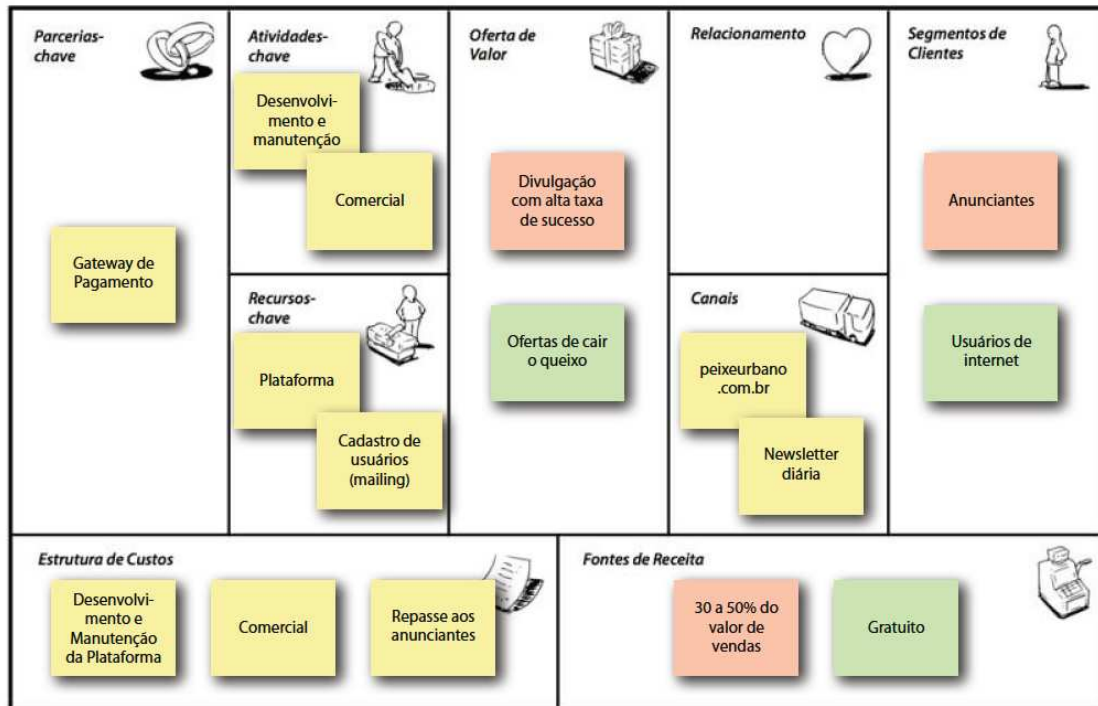
Seu barbear perfeito.



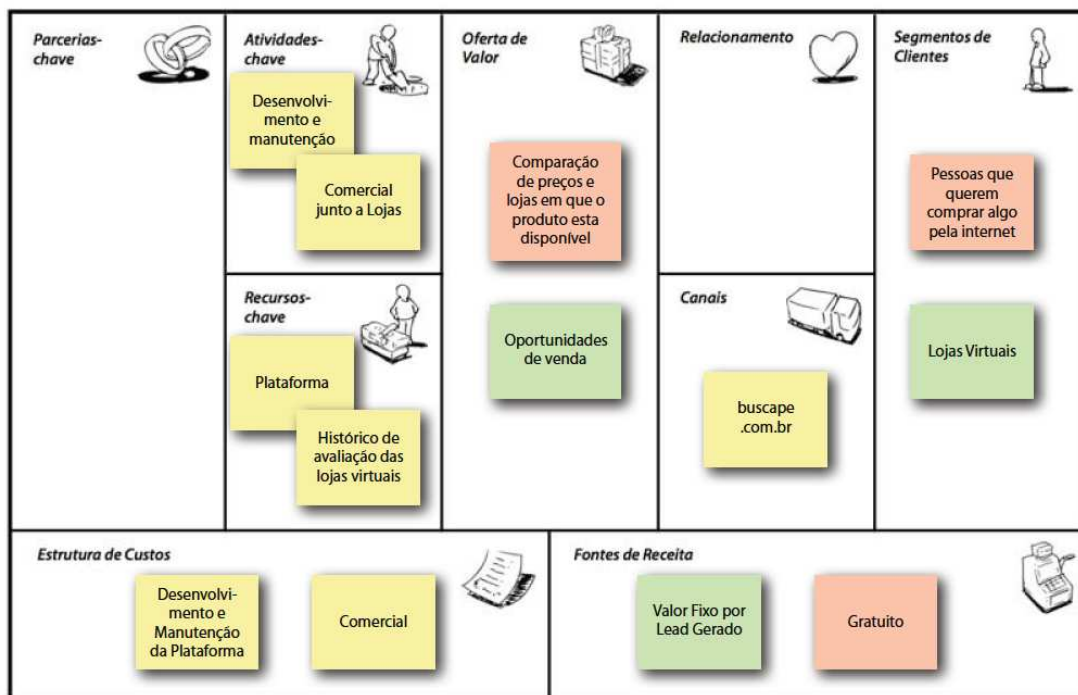
Encontre uma incrível variedade de produtos.



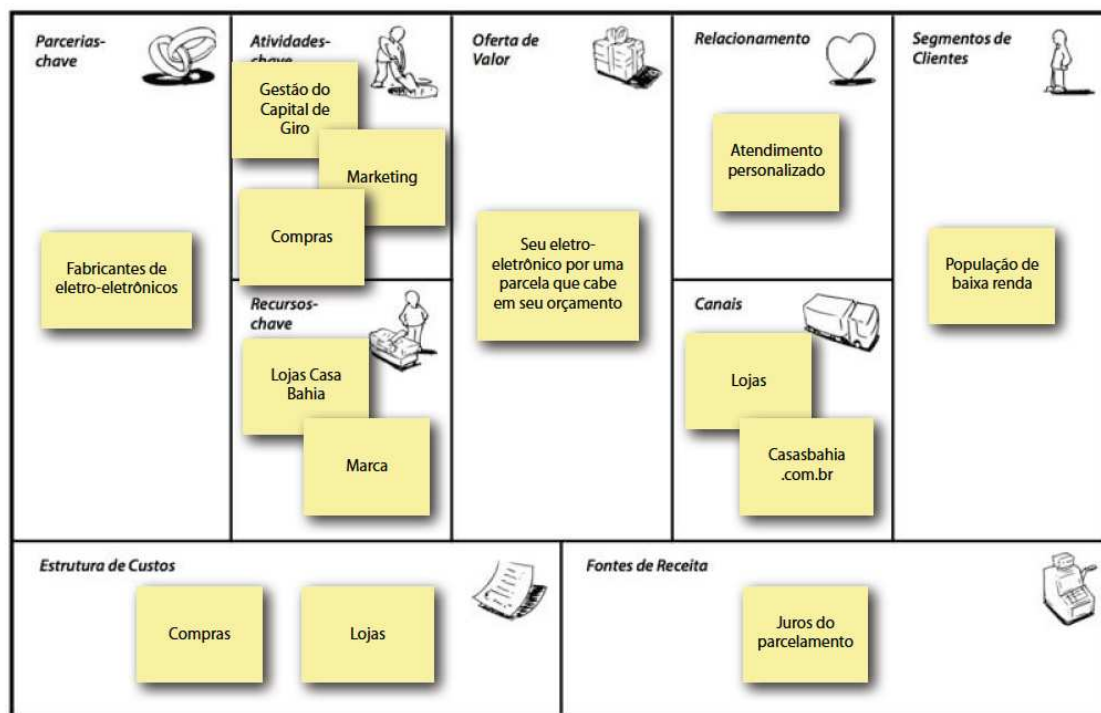
Ofertas de cair o queixo na sua cidade.



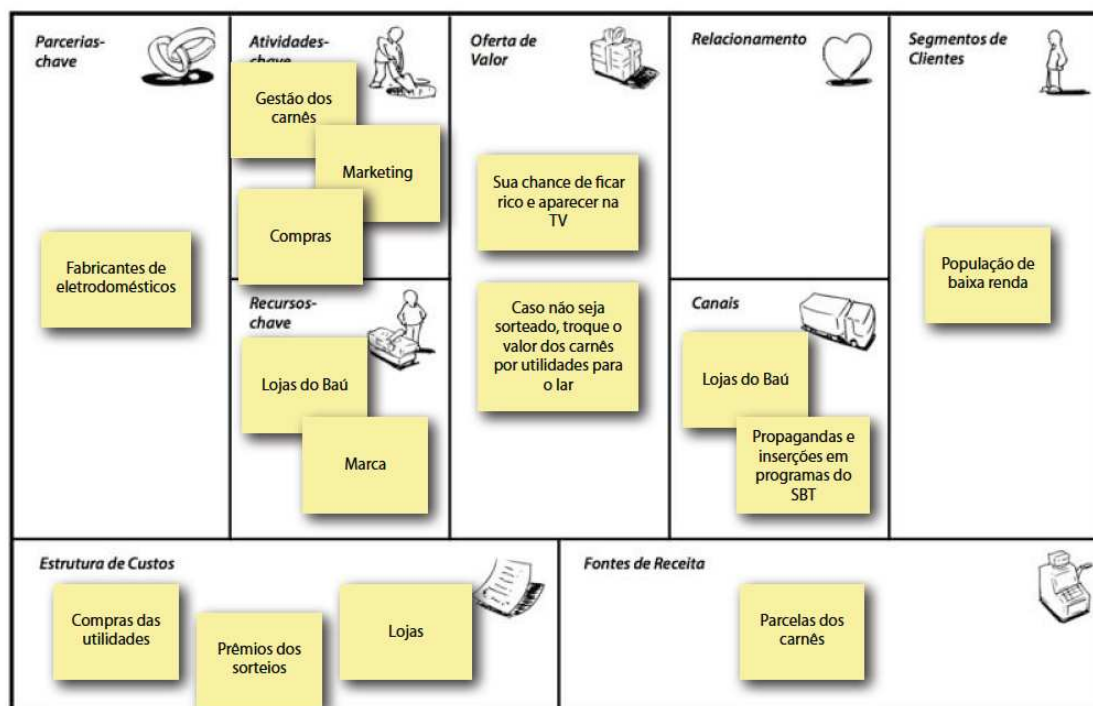
Comparação de preços de produtos em lojas virtuais.



Seu eletro-eletrônico por uma parcela que cabe em seu orçamento.



Sua chance de ficar rico ou o valor dos carnês em utilidades para o lar.



FREE SHIPPING AND RETURNS ON ALL ORDERS THROUGH SEPTEMBER 5. See details >



One for One.

800.975.8667 HELP SIGN IN JOIN BAG (0)

Search for color, style, product



WOMEN

MEN

KIDS

COLLECTIONS

ONE FOR ONE®

STORIES & VIDEOS

Home / Men

MEN

View All Men

Features

New Arrivals

Eastern Congo Initiative

Jonathan Adler

Sub Pop

Discovery: Shark Week

Collections

Wedding Styles

Vegan & Sustainable

TOMS-

TOMS Exclusives

Artist Collections

Campus Classics

Haiti Artist Collective

Shoes

All Shoes

Classics

Brogue

Paseo

Cordones

Botas

Stitchouts

Nautical Bimini

Last Chance



SHOP NEW CLASSICS

AN UNCOMMON EVERYDAY SHOE
PASEOS



SHOP PASEOS

A NEW WAY TO DO BUSINESS
BROGUES



SHOP BROGUES

STANDARD BUT EXTRAORDINARY
CLASSICS



SHOP CLASSICS

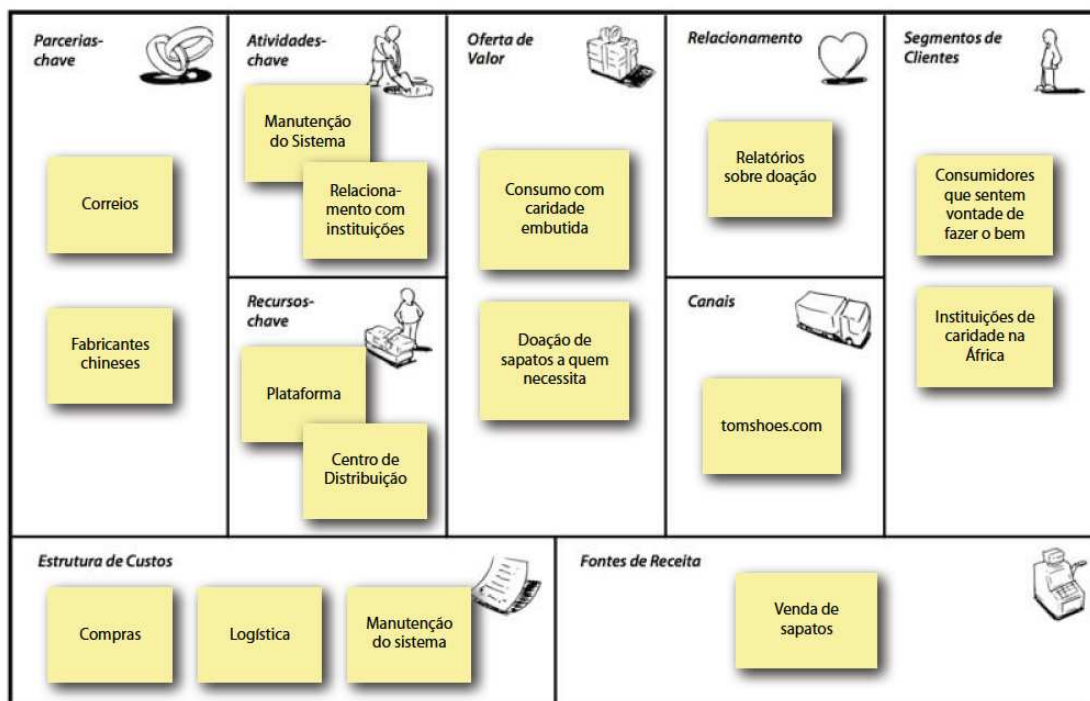
15/10/13

7

TOMS

One for One

Para cada par de sapato que você comprar, um par de sapato para uma criança carente será doado.



CIRQUE DU SOLEIL.



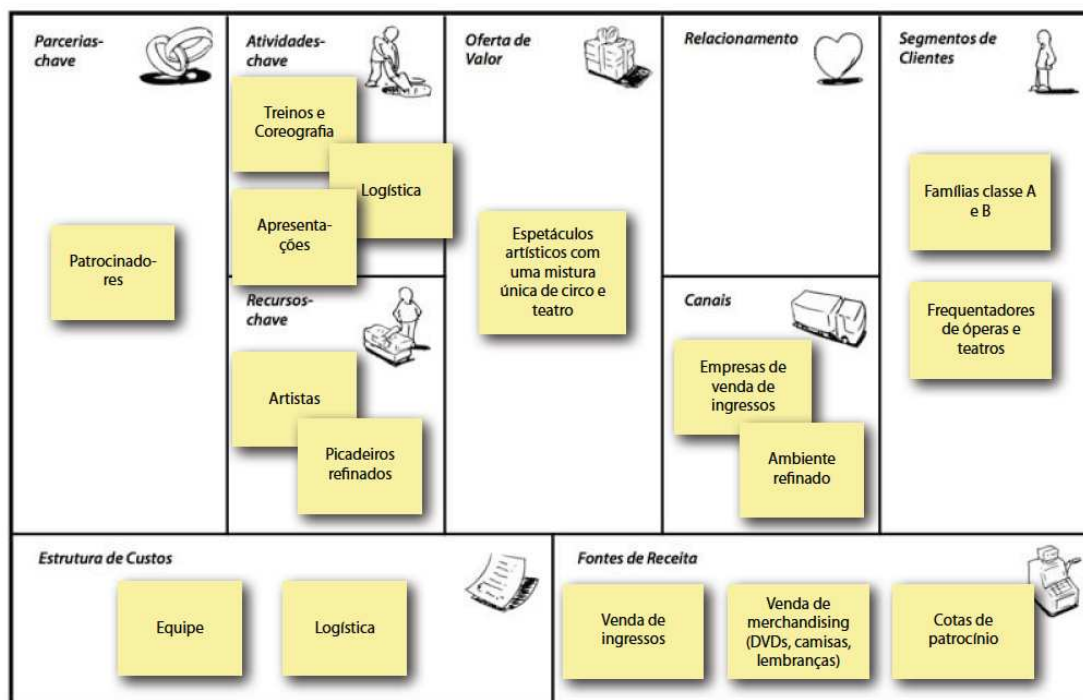
15/10/13

9



CIRQUE DU SOLEIL.

Espectáculos artísticos com uma mistura única de circo e teatro.



Agenda

1. Identificação e priorização de oportunidades de negócio.
2. Tela de Modelo de Negócio.
3. Exemplos.
4. **Atividades em grupo.**

15/10/13

11

Criar Tela de Modelo de Negócio

- Formar novamente os grupos do início da aula.
- Selecionar uma oportunidade de negócio e criar uma Tela de Modelo de Negócio para ela.

15/10/13

12

Tela de Modelo de Negócio

Parceiros Chave 	Atividades Chave 	Proposta de Valor 	Relaciona- mento com Cliente 	Segmentos de Clientes 
	Recursos Chave 		Canais 	
Estrutura de Custos 		Fluxos de Receita 		

15/10/13

13

Tela de Modelo de Negócio

Parceiros Chave	Atividades Chave	Proposta de Valor	Relaciona- mento com Cliente	Segmentos de Clientes
	Recursos Chave		Canais	
Estrutura de Custos		Fluxos de Receita		

15/10/13

14

Referências

