

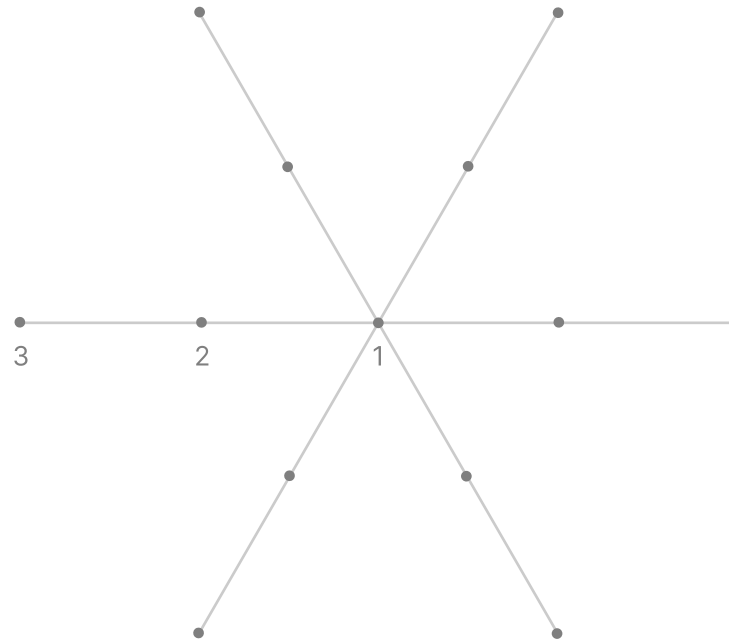
Quantos perfis de usuários/clientes precisam ser alcançados? Marque 3 para um perfil; 2 para dois; 1 para três ou mais perfis.

Em uma escala de 1 a 3 quantos clientes você precisa para alcançar o breakeven? Considere 3 como dezenas, 2 como centenas, 1 como milhares ou mais.

Quanto você (e seus sócios) entendem/dominam a tecnologia necessária para o negócio? Marque 3 para completamente, 2 para parcialmente, 1 para muito pouco.

Título

Quanto maior a área, maior o potencial da ideia se adequar a uma abordagem de bootstrapping



Quão importante é a contratação de serviços de terceiros para a operação do negócio? Marque 3 para pouco importante, 2 importante, 1 muito importante.

Como é o modelo de receita? Marque 3 para recorrência anual, 2 para recorrência mensal, 1 para não recorrente.

Como é a estrutura de operação do negócio? Marque 3 para completamente remota/virtual, 2 para parcialmente, 1 para dependente de estrutura física, como estoques, atendimento presencial, etc

Bootstrapping Canvas

Uma ferramenta de autoavaliação e geração de insight para pessoas criando *bootstrapped startups*