

## Modelo de Negócio CANVAS

<p><b>PARCEIROS ESTRATÉGICOS</b></p> <p>- Parcerias com a IBM, Microsoft e Raspberry se fazem necessárias para implementação e desenvolvimento da nossa solução.</p> <p>- Armazenamento do Banco de Dados em nuvem pela plataforma Microsoft Azure, desenvolvimento pelo Node-Red da IBM e processamento da API pelo Raspberry Pi da Raspberry;</p>	<p><b>ATIVIDADES CHAVES</b></p> <p>- As atividades-chave da nossa proposta se baseia na resolução do problema, mas também na assistência.</p>	<p><b>PROPOSIÇÃO DE VALORES</b></p> <p>- O que entregaremos é uma ferramenta que tornará desnecessária a fluência em Libras por parte do atendente, de maneira que tornasse o cliente que possui surdez num indivíduo mais independente usando de dispositivos IOT, tornando a acessibilidade uma parte fundamental do produto da empresa.</p>	<p><b>RELACIONAMENTO COM O CLIENTE</b></p> <p>- O relacionamento com os clientes será baseado na interação humana, oferecendo assistência por meio de contato via e-mail ou telefone (informações dispostas no site) com os desenvolvedores do sistema.</p>	<p><b>SEGMENTOS DE CLIENTES</b></p> <p>- A nossa solução vai auxiliar empresas interessadas em tornar mais acessíveis as questões de atendimento exclusivamente para pessoas mudas e surdas.</p>
	<p><b>RECURSOS CHAVES</b></p> <p>- Os recursos chaves da nossa proposta é o software e o hardware (ambos já disponibilizados pela empresa desenvolvedora da solução) para funcionamento completo e pleno da ferramenta.</p>		<p><b>CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO</b></p> <p>- Os clientes terão acesso às informações bem como acesso à aquisição da nossa ferramenta (nesse caso, uma API) por meio de um site próprio a ser desenvolvido.</p>	
<p><b>GESTÃO DE CUSTOS</b></p> <p>- Os recursos mais importantes do nosso modelo de negócio são os de atendimento e funcionamento do produto, que possuem preços variáveis, que dependem do plano de assinatura a ser contratado. Atendimento prioritário e equipamentos diferenciados com base nos planos de custos mais altos, bem como equipamentos não tão bem acabados e com atendimento funcional, mas básico, com base nos planos de custos mais baixos.</p>			<p><b>FONTES DE RECEITA</b></p> <p>- As fontes de receita do projeto incluem a venda de recursos (produtos físicos) para que não haja preocupação por parte da empresa com absolutamente nada, senão o funcionamento completo da ferramenta, bem como a cobrança de taxas de assinatura para uso contínuo da solução.</p>	