|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Rede de Parceiros** | **Atividades Chave** | **Proposta de Valor** | | **Relacionamento com Clientes** | **Segmentos de Clientes** |
| Joint-Ventures  Alianças estratégicas  Coopertição. | Venda de Sistemas.  Taxa de Utilização.  Taxas de Assinaturas.  Licenciamento de Softwares. | Irá agregar maior credibilidade ao seu negócio, o site de agendamentos irá alcançar um número maior de cliente. | | **Assistência pessoal –** Um representante dá suporte tanto na venda, quanto no pós-venda.  **Manter Contato** – Manter relacionamento com o cliente por longo prazo.  **Meios de Contatos –** Oferecer ao cliente diversas formas de contato.  **Monitorar Resultados** - Representante irá verificar os resultados da aplicação no cliente. | Barbearias Tradicionais de Pequeno e Grande Porte.  Profissionais Autônomos.  Clínicas Estéticas.  Esmaltarias. |
| **Recursos Chave** | **Canais de Distribuição** |
| Colaboradores de Manutenção e administração.  Instalações da Empresa.  Capital de Giro. | Inicialmente através de anúncios na internet, TV e Jornais, informando algumas das vantagens que nosso software oferece. |
| **Estrutura de Custos** | | | **Fluxo de Receitas** | | |
| Hora Serviço Colaborador  Estrutura de Hospedagem (Servidores, Internet Dedicada, Domínios)  Manutenção Infraestrutura TI  Manutenção Sistema | | | Licenciamento de Softwares para Utilização.  Licenças de Uso Por Tempo Indeterminado.  Taxas de Implantação.  Contratos de Manutenção e Atualização. | | |