

# The Business Model Canvas

**Principais parceiros**  
Quais são seus principais parceiros para obter vantagem competitiva?

Designers: profissionais para garantir não só a funcionalidade mas também a beleza

Psicólogos, para uma interpretação de ideias um pouco mais abstratas, para um atendimento mais intuitivo e humano

Nossos próprios clientes, com nossa plataforma e teste de perfil para analisar seus desejos.

**Principais atividades**  
Quais são os principais passos para avançar para seus clientes?

Apresentar projetos e aplicações desejadas para gerenciamento de serviços

**Principais recursos**  
Quais recursos você precisa para fazer sua ideia funcionar?

Recursos do capital da própria empresa

Orçamento das empresas que estão nos contratando para o serviço

**Principais propostas**  
Como você tornará a vida de seus clientes mais feliz?

Atendimento humanizado e facilitado

Suporte ao cliente com qualidade e precisão

**Relações com o consumidor**  
Com que frequência você vai interagir com seus clientes?

Interação via sistema pelo "Suporte ao admin" e pelos canais tradicionais de comunicação

**Canais**  
Como você vai alcançar seus clientes?

Mídias sociais e boca-boca

**Segmentos de clientes**  
Quem são seus clientes? Descreva seu público-alvo em poucas palavras.

Mantenedores, administradores e gerentes de hotéis

Analista de sistemas e profissionais do TI que atuam em serviços de hotelaria

**Estrutura de custos**  
Quanto você pretende gastar no desenvolvimento de produtos e comercialização por um determinado período?

Computadores, internet e manutenção de escritório e homeoffice

**Fluxos de receita**  
Quanto você está planejando ganhar em um determinado período? Compare seus custos e receitas.

Receita através do lucro da venda e administração dos sistemas

Gerenciamento de nossos softwares e suporte ao cliente