

Business Model Canvas

Alexandre Fuzeti
Arthur Pereira
Daniel Dourado

Guilherme Ramolla
Matheus Kenzo

Principais parceiros	Atividades Chave	Proposta de valor	Relação com o cliente	Customer Segments
<ul style="list-style-type: none">• Universidades e faculdades para colaboração na integração do aplicativo ao campus• Fornecedores de serviços de mapas para acesso aos dados de localização e rotas	<ul style="list-style-type: none">• Desenvolvimento contínuo da aplicação• Manutenção e atualização do banco de dados de mapas• Marketing e promoção do aplicativo• Integração com GPS• Uso de servidores<ul style="list-style-type: none">◦	<ul style="list-style-type: none">• Facilidade de navegação dentro do campus• Redução de tempo perdido procurando salas ou locais de interesse• Melhoria da experiência do aluno no campus	<ul style="list-style-type: none">• Suporte ao cliente via e-mail• Feedback dos usuários para melhoria contínua do aplicativo	<ul style="list-style-type: none">• Comunidade universitária em geral• Pessoas que visitaram universidades em eventos
	Recursos chaves		Canais	
	<ul style="list-style-type: none">• Desenvolvedores de software• Equipe de design de interface do usuário• Servidores para hospedagem de dados• Serviço de integração de GPS<ul style="list-style-type: none">◦		<ul style="list-style-type: none">• Lojas de aplicativos mobile• Parcerias com universidades para divulgação do aplicativo	
Estrutura de custos			Fontes de Renda	
<ul style="list-style-type: none">• Desenvolvimento e manutenção de software• Custos de hospedagem de servidor• Custos de marketing e promoção			<ul style="list-style-type: none">• Parcerias/financiamento com universidades• Anúncios dentro do aplicativo	