

MODELO DE NEGÓCIOS

PARCEIROS-CHAVE

**EEEP Walter Ramos
de Araújo**

**Secretaria da
Educação**

MultiGráfica



ATIVIDADES-CHAVE

Criação de workshops
interativos e práticos,
durante esses
workshops, vamos
ensinar técnicas para
aprimorar o
desenvolvimento
acadêmico

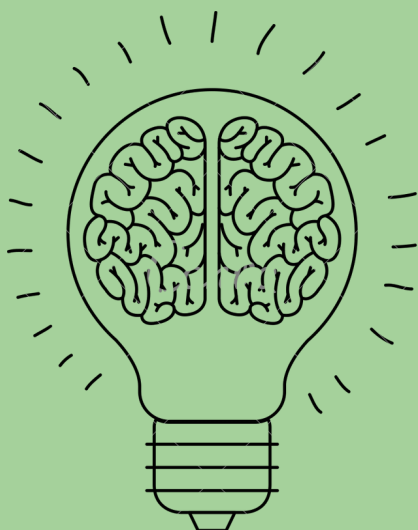
PRINCIPAIS RECURSOS

**Equipe SmartBook
Internet
Papelerias**



PROPOSTAS DE VALOR

Oferecer a
conveniência de
digitalizar facilmente
suas anotações,
organizar e armazenar
digitalmente seus
conteúdos, além de
possibilitar a busca
rápida por palavras-
chave



RELAÇÕES COM O CONSUMIDOR

Promover quizzes
interativos sobre
produtividade, criatividade
e organização, com prêmios
relacionados ao uso do
caderno inteligente

CANAIS

**Redes
sociais**



SEGMENTOS DE CLIENTES

**Estudantes do
Ensino Médio e
Universitários**



ESTRUTURA DE CUSTOS

-Mão de Obra

-Papeleria

-Computadores

-Desenvolvimento de I.A

-Transporte Logistico



FLUXOS DE RECEITA

Lucro pela venda do produto e por meio
de parcerias

