

Centros de custo

Centros de lucro

Principais parceiros

Quem deverá estar envolvido na produção e entrega da sua solução?

- Órgãos governamentais responsáveis pela gestão de resíduos
- Empresas de reciclagem
- Fornecedores de sensores e tecnologia para os contêineres inteligentes
- Marcas e empresas interessadas em sustentabilidade para programas de recompensas

Principais atividades

O que você precisa fazer para produzir, comercializar e entregar sua solução?

- Desenvolvimento e melhoria dos contêineres inteligentes
- Manutenção e atualização da plataforma de monitoramento
- Monitoramento e análise dos dados coletados
- Estabelecimento e gestão de parcerias com órgãos competentes e empresas de reciclagem
- Implementação e gestão dos programas de recompensas e incentivos

Principais recursos

O que você precisa ter para produzir, comercializar e entregar sua solução?

- Desenvolvimento e fabricação dos contêineres inteligentes: Investir em pesquisa e desenvolvimento para projetar e fabricar os contêineres inteligentes com as tecnologias necessárias.
- A Plataforma de monitoramento e integração: Desenvolver e manter uma plataforma robusta e escalável que permita o monitoramento em tempo real, a coleta e análise de dados, e a integração com os diferentes

Propostas de valor

Quais problemas você resolve e como você os resolve?

- Sistema de reciclagem inteligente e facilitado: O sistema oferece uma solução tecnológica completa para incentivar e facilitar o processo de reciclagem.
- Contêineres inteligentes com sensores e aberturas específicas: Os contêineres são projetados para identificar automaticamente o tipo e volume do material depositado, tornando a reciclagem mais fácil e precisa.
- Monitoramento em tempo real: A plataforma de monitoramento permite que os gestores acompanhem a quantidade e qualidade dos resíduos em cada compartimento dos contêineres, possibilitando tomadas de decisões mais informadas.
- Integração com órgãos competentes e empresas de reciclagem: A integração com os órgãos governamentais e empresas de reciclagem permite um gerenciamento mais eficiente dos resíduos, identificação de problemas e otimização dos processos.
- Programas de recompensas e incentivos: A implementação de programas de recompensas motiva e incentiva empresas e indivíduos a adotarem práticas de reciclagem, oferecendo descontos em produtos ou serviços como recompensa.
- Adaptações para profissionais da coleta de lixo: As adaptações nos contêineres garantem a segurança dos profissionais durante o trabalho, além de fornecer manuais descritivos com instruções de uso e informações sobre benefícios e recompensas.

- 1- Gabriel Oliveira Rodrigues
RM98565

2- Gabriel Riqueto
RM98685

3- Lucas Vinicius de Almeida Brigida
RM99094

4- Leandro Ferreira De Moraes
RM99064

5- Gustavo Bianchi Velonisqui dos Santos
RM98534

Relacionamento com clientes

Como você fala com seu mercado sobre a sua solução? Como você adquire clientes?

- Suporte online e presencial: Oferecer suporte técnico e assistência aos usuários do sistema por meio de canais online e, quando necessário, presencialmente.
- Programas de treinamento: Promover programas de treinamento para os profissionais da coleta de lixo, garantindo que eles estejam familiarizados com o uso dos contêineres e a operação do sistema.
- Comunicação regular com órgãos competentes e empresas de reciclagem: Manter uma comunicação constante com os órgãos competentes e empresas de reciclagem para entender suas necessidades, coletar feedback e buscar constantemente melhorias no sistema.

Canais

Como você entrega sua solução para os clientes e onde eles podem encontrá-la?

- A plataforma online é o principal canal de comunicação e interação entre os diferentes stakeholders do sistema, permitindo o monitoramento em tempo real, o compartilhamento de dados com órgãos competentes e empresas de reciclagem, além de fornecer informações e suporte aos usuários.
- Estabelecer parcerias estratégicas com os órgãos governamentais responsáveis pela gestão de resíduos e empresas de reciclagem é fundamental para integrar o sistema ao fluxo existente e ampliar sua adoção e efetividade.
- Participar de eventos e feiras voltados para sustentabilidade e meio ambiente proporciona visibilidade e oportunidades de networking com potenciais clientes e parceiros.
- Realizar campanhas de conscientização sobre a importância da reciclagem e os benefícios do sistema, utilizando estratégias de marketing digital, como mídias sociais e anúncios online, para alcançar um público mais amplo.

Segmentos de clientes

Quem precisa da sua solução? Quantas pessoas precisam da sua solução agora ou precisarão dela em breve?

- Grandes centros urbanos: O sistema de reciclagem inteligente é direcionado a grandes centros urbanos, onde a quantidade de resíduos é alta e a necessidade de um gerenciamento eficiente é essencial.
- Órgãos governamentais responsáveis pela gestão de resíduos: Os órgãos governamentais são parceiros-chave, pois a integração do sistema com eles permite uma gestão mais eficiente dos resíduos, identificação de problemas e otimização dos processos de coleta e reciclagem.
- Empresas de reciclagem: As empresas de reciclagem são parceiros importantes, pois podem receber os dados coletados pela plataforma de monitoramento, permitindo que otimizem seus processos e aprimorem sua eficiência.
- Profissionais da coleta de lixo: Os profissionais da coleta de lixo são os usuários diretos do sistema, portanto, adaptações nos contêineres garantem sua segurança durante o trabalho, além de receberem treinamentos e suporte.
- Empresas e indivíduos interessados em práticas sustentáveis: Empresas e indivíduos que se preocupam com o meio ambiente e desejam adotar práticas sustentáveis são clientes em potencial, pois podem utilizar o sistema para reciclar seus resíduos de forma mais eficiente.

Fluxos de receitas

- Vendas ou aluguel de contêineres inteligentes
- Taxas de uso da plataforma de monitoramento
- Parcerias com empresas para programas de recompensas e incentivos
- Patrocínios e parcerias com marcas interessadas em sustentabilidade

Estruturas de custos

- Desenvolvimento e fabricação dos contêineres inteligentes.
- Desenvolvimento e manutenção da plataforma de monitoramento.
- Custos operacionais e administrativos.
- Suporte técnico e atendimento ao cliente.
- Custos de marketing e publicidade.