Business Model Canvas

free template

Bhernardo Silva, Eduardo Marthendal, Gabriel Masiero, Giovane Machado e Martin Petermann.

NOIN DESIGN

KEY PARTNERS

The network of suppliers and partners that make the business model work

- Fornecedores de utensílios da área.
- Proprietários de estúdios.
- · Tatuadores.

KEY ACTIVITIES

The most important activities a company must do to make its business work

- · Auxiliar o cliente que quer se tatuar, porém, não sabe com quem.
- · Auxiliar os tatuadores e estúdios a capitar clientes.
- Realizar a conexão entre o cliente e o tatuador de forma direta.

KEY RESOURCES

The most important assets required to make the business work

- HTML/CSS/JS/ReactJS/NodeJS.
- · Banco de dados.

VALUE PROPOSITION

função.

Product, service, features and aspects that create value for a specific customer segment

> · Nossa proposta de valor já é nossa própria ideia, visto que, não há nenhuma plataforma no mercado que desempenhe essa

CUSTOMER RELATIONSHIPS

The types of relationships you establish with specific customer segment

• Suporte online, e-mail, celular.

CUSTOMER SEGMENTS

The different groups of perople or organizations you aim to reach

- · Pessoas na busca de tatuadores.
- · Tatuadores e estúdios.
- Fabricantes de utensílios da área.

- · Hospedagem de site .
- Equipe de funcionários.

CHANNELS

How you communicate or deliver value proposition to your target

- E-mail Mkt.
- Mídias sociais.
- Boca à boca.

COST STRUCTURE

The costs incurred to operate a business model

- Mkt da plataforma.
- · Pequena porcentagem em anúncios online.
- Desenvolvimento e aperfeiçoamento da plataforma.
- · Gastos com hospedagem do servidor e domínio.

REVENUE STREAMS

The revenue you generate from each customer segments

- · Assinatura mensal.
- Porcentagem de venda de utensílios da área.
- Porcentagem em cima de trabalhos fechados por tatuadores e/ou estúdios. (5%)