

Business Model Canvas - EduFlex (Aluno: Ana)

1. Proposta de Valor:

EduFlex oferece uma plataforma de cursos online adaptativa, que personaliza o aprendizado para cada estudante, ajudando-o a aprender no seu próprio ritmo.

2. Segmentos de Mercado:

- Estudantes universitários
- Profissionais em busca de especialização
- Escolas e universidades

3. Canais:

- Plataforma online com acesso a cursos e materiais
- Parcerias com universidades para implementação de cursos
- Marketing digital e influenciadores

4. Relação com o Cliente:

- Atendimento ao cliente 24/7 via chat
- Aulas ao vivo e sessões de dúvidas
- Suporte personalizado para alunos corporativos

5. Fontes de Renda:

- Assinatura mensal para acesso ilimitado aos cursos
- Venda de cursos especializados (pagamento por curso)
- Parcerias com empresas para treinamento corporativo

6. Recursos-chave:

- Plataforma de aprendizado online
- Conteúdo educacional de alta qualidade

- Equipe de professores e especialistas

7. Atividades-chave:

- Desenvolvimento e atualização contínua de conteúdo
- Gerenciamento da plataforma de cursos
- Suporte ao aluno e acompanhamento do progresso

8. Parceiros-chave:

- Instituições educacionais para certificação de cursos
- Influenciadores de educação para divulgação
- Empresas para projetos de treinamento corporativo

9. Estrutura de Custos:

- Desenvolvimento e manutenção da plataforma
- Custo de criação de conteúdo educacional
- Marketing digital e custo de aquisição de alunos