

Primeiro Deliverable Mentoria Estratégica

Business Model Canvas

Key Partners Who are our Key Partners? Who are our key suppliers? Which Key Resources are we acquiring from partners? Which Key Activities do partners perform? MOTIVATIONS FOR PARTNERSHIPS: Optimization and economy, Reduction of risk and uncertainty, Acquisition of particular resources and activities	Key Activities What Key Activities do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue streams? CATEGORIES: Production, Problem Solving, Platform/Network Key Resources What Key Resources do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships Revenue Streams? TYPES OF RESOURCES: Physical, Intellectual (brand patents, copyrights, data), Human, Financial	Value Propositions What value do we deliver to the customer? Which one of our customer’s problems are we helping to solve? What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment? Which customer needs are we satisfying? CHARACTERISTICS: Newness, Performance, Customization, “Getting the Job Done”, Design, Brand/Status, Price, Cost Reduction, Risk Reduction, Accessibility, Convenience/Usability	Customer Relationships What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they? Channels Through which Channels do our Customer Segments want to be reached? How are we reaching them now? How are our Channels integrated? Which ones work best? Which ones are most cost-efficient? How are we integrating them with customer routines?	Customer Segments For whom are we creating value? Who are our most important customers? Is our customer base a Mass Market, Niche Market, Segmented, Diversified, Multi-sided Platform
Cost Structure What are the most important costs inherent in our business model? Which Key Resources are most expensive? Which Key Activities are most expensive? IS YOUR BUSINESS MORE: Cost Driven (leanest cost structure, low price value proposition, maximum automation, extensive outsourcing), Value Driven (focused on value creation, premium value proposition). SAMPLE CHARACTERISTICS: Fixed Costs (salaries, rents, utilities), Variable costs, Economies of scale, Economies of scope			Revenue Streams For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues? TYPES: Asset sale, Usage fee, Subscription Fees, Lending/Renting/Leasing, Licensing, Brokerage fees, Advertising FIXED PRICING: List Price, Product feature dependent, Customer segment dependent, Volume dependent DYNAMIC PRICING: Negotiation (bargaining), Yield Management, Real-time-Market	

Primeiro Deliverable Mentoria Estratégica

Business Model Canvas

Key Partners <ul style="list-style-type: none">- Universidades e centros de investigação ambiental.- Empresas de tecnologia e eletrónica (fornecimento de componentes).- Instituições ambientais e ONGs ligadas à preservação da água.- Empresas de logística para transporte de equipamentos.- Governos e municípios interessados em monitorização ambiental.	Key Activities <ul style="list-style-type: none">- Desenvolvimento e construção do protótipo do AquaLab.- Pesquisa e integração de sensores para análise da qualidade da água.- Desenvolvimento do sistema de telemetria e comunicação de dados.- Testes em ambiente controlado e validação dos sensores.- Parcerias com entidades para aplicação real (lagos, rios, oceanos).- Desenvolvimento de um Kit AquaLab modular para facilitar a montagem e personalização do drone em escolas, universidades e projetos de pesquisa. Key Resources <ul style="list-style-type: none">- Hardware: Sensores, Arduino, motores, painéis solares, sistema de telemetria.- Software: Código para recolha, análise e transmissão de dados.- Equipa Técnica: Engenheiros, programadores e cientistas ambientais.- Infraestrutura de Testes: Tanques de teste, lagos e rios para validação do sistema.	Value Propositions <ul style="list-style-type: none">- Monitorização Sustentável: Coleta e análise de dados sobre a qualidade da água em tempo real.- Eficiência Energética: Uso de painéis solares para maior autonomia.- Acessibilidade: Solução portátil e de baixo custo em comparação com equipamentos tradicionais.- Tecnologia de Recolha de Amostras: Capacidade de captar amostras de água para análise posterior.- Fácil Integração: Plataforma modular que permite adicionar novos sensores e funcionalidades.- Disponibilização de um kit: Kit educativo acessível, permitindo que estudantes e pesquisadores aprendam sobre monitorização da qualidade da água e robótica aplicada.	Customer Relationships <ul style="list-style-type: none">- Apoio técnico e consultoria para personalização do drone aquático.- Plataforma online para análise e acesso aos dados recolhidos.- Parcerias estratégicas para melhorar e expandir a tecnologia.- Formação e workshops sobre monitorização ambiental. Channels <ul style="list-style-type: none">- Plataforma web para acesso a dados de qualidade da água.- Redes sociais e website oficial para comunicação do projeto.- Conferências e feiras tecnológicas para apresentar o projeto.- Parcerias com universidades e empresas ambientais.	Customer Segments <ul style="list-style-type: none">- Universidades e institutos de pesquisa ambiental.- Agências governamentais responsáveis por monitorização da água.- Empresas de saneamento e tratamento de água.- ONGs focadas na preservação de ecossistemas aquáticos.- Pescadores e comunidades que dependem de fontes de água limpas.- Escolas e instituições de ensino interessadas em projetos STEM e educação ambiental.
Cost Structure <ul style="list-style-type: none">- Aquisição de sensores e componentes eletrónicos.- Desenvolvimento do software e integração de sensores.- Custos de prototipagem e testes.- Transporte e manutenção do equipamento.- Marketing e divulgação do projeto.			Revenue Streams <ul style="list-style-type: none">- Vendas de drones aquáticos customizados para monitorização.- Assinatura para acesso a dados e análises avançadas.- Parcerias com empresas para desenvolvimento de versões especializadas.- Consultoria e implementação da tecnologia em diferentes setores.- Venda do Kit AquaLab para instituições de ensino e projetos educativos.	