Planejamento de Carreira(Gustavo.S.T)

Relação com o Parceiros Chave Atividades Chave Proposta de Valor Segmentos de cliente Mercado Empresas de modo Programação. Eficiência no Contato constante para Instituições que visão geral. cumprimento dos melhorias nas soluções computacionalizar prazos e qualidade do propostas. processos. que é ofertado. Empresas mais Constante voltadas ao meio aperfeicoamento. digital. Recurso Chave Canais Pequenas empresas que buscam entrar no meio digital. Softwares e hardwares Redes sociais. necessários para o desenvolvimento de Governo. LinkedIn. soluções computacionais. Estrutura de Custos Fontes de Renda Softwares desenvolvidos. Licenças decorrentes das ferramentas computacionais Hardware Atividades e interações no meio digital. Software Salário.