# 2. Modelo de negócios

**Segmentação de clientes:** O público-alvo que acessará nosso aplicativo será dividido entre: pessoas que possuem livros e eletrônicos sobrando e querem doa-los ou talvez vende-los por um preço baixo; e pessoas que precisam desses materiais, que provavelmente foram afetadas economicamente pelo COVID-19. Estas não querem comprar materiais ou equipamentos eletrônicos novos e precisam deles, de graça ou mais barato, para continuar seus estudos.

**Propostas de Valor:** Nosso web-aplicativo oferecerá material escolar, grátis ou de baixo preço, para pessoas de baixa renda que precisam dele para continuar a estudar diante de sua realidade econômica restrita, agravada pela pandemia. Ademais, estaremos praticando um ato sustentável, ao oferecer uma plataforma que incentive a reutilização de produtos usados ao invés da compra de novos.

**Canais:** Para o funcionamento correto do aplicativo, serão necessárias parcerias com empresas de correio para a movimentação do material escolar, bancos para transferência de dinheiro e outros sites operadores para a logística do site. Para manter o site, criaremos parcerias com outros sites para marketing e propaganda, SEOs, doações e financiamento de empresas grandes ou do governo.

**Relacionamento com o cliente:** Neste caso, confiança deve ser o foco do relacionamento com o cliente, confiança de que seu produto será entregue e de que poderá realizar transações monetárias em segurança pela nossa aplicação. Entrará como objetivo, expandir o negócio para atingir mais pessoas, tornar o site mais simples e funcional, para facilitar o uso e manter os clientes para, consequentemente, ajudar mais pessoas. Trocar informações com os clientes será feito através de redes sociais e e-mail.

**Fluxo de Receitas:** Como maneira de manter o site ativo, nossa receita será composta de marketing em outros sites, anúncios e propagandas, parcerias com outras empresas grandes, voluntários, doações, financiamentos governamentais e taxas somente sobre as vendas no site. Tudo por meio de pagamentos via cartão de crédito, boleto e Pay-pal.

**Recursos Chaves:** De recursos humanos, teremos a equipe de desenvolvimento e a base de usuários. Os físicos serão os nossos equipamentos eletrônicos que nos permitem desenvolver a plataforma. Finalmente, os recursos intelectuais serão o nosso conhecimento geral das tecnologias necessárias (linguagens de programação) e de modelos de negócios.

**Atividades Chave:** Procurar parceiros para encontrar os usuários de nossa plataforma, buscar contato com o cliente, possibilitar as trocas entre os usuários, auxiliar com problemas envolvendo as trocas, gerenciar as parcerias com as empresas de correio e bancos, e divulgação do site.

**Principais Parceiros:** Empresas de banco, empresas de transporte de produtos e sites para fazer marketing, livrarias, creches, escolas/universidades, ONGs e centros comunitários.

**Estrutura de Custos:** O custo gerado será baseado na Infraestrutura do site, marketing, expansão da plataforma, parcerias, anúncios e o tempo da equipe.

Link para o nosso canvas no Sebrae: <https://sebraecanvas.com/#/dashboard/canvas/615241>