Get Started

Use this template to develop new business models and document existing ones.

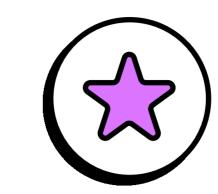
Problemas



Atividades



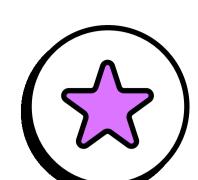
Value Props



Customer Relationships



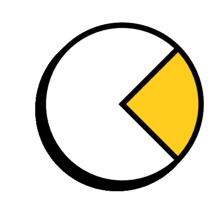
Customer Segments



- Falta de informação sobre o uso dos medicamentos, roupas e produtos
- Longa espera para atendimento em Hospitais
- Formas de vendas dos produtos
- Divulgação de Apps
- Falta de avalizações
- Falta de suporte na localização de itens
- Concorrente com mesma peça e valor menor
- Falta de coerência em produtos indicados como similares

- Levantamento de pesquisas sobre os problemas.
- Relação entre os dois tópicos de problemas similares.

Key Resources



- Desenvolvedores
- Serviços de Hosteamento

- Informações acumuladas através de avaliações. O que falta em todos os problemas? Iremos incluir as informações de perguntas frequentes sobre os produtos no app.
- Divulgação do app via parcerias com farmácias, lojas virtuais de compras.
- Suporte de dúvidas no app (envio da pergunta, precisa aguardar a equipe responder).
- Efetuar promoções dos produtos menos vendidos, para que os valores estejam em concorrência e o fluxo de venda não esteja estagnado.
- Avaliar as similaridades nos pequenos detalhes dos produtos para haver similaridade.

Suporte via FAQ

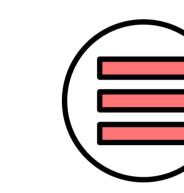
Suporte no app

- de autocuidado.
- Clientes que acessam mais as redes sociais via mobile.

Clientes que procuram produtos

- Clientes exigentes em informações específicas sobre os produtos que desejam comprar.
- Clientes que desejam as entregas em casa ou/em locais específicos.

Channels



- Permuta com médicos especialistas e modelos.
- Divulgações com parcerias e Redes Sociais.

Cost Structures

- Estruturação da aplicação
- Publicações nas redes sociais com engajamentos
- Aplicação utilizando estruturas em host.

0

Revenue Streams



- Concorrentes terceirizam seu negócio e compartilham a participação de lucros com a empresa.
- Permuta de divulgação com empresas de roupas e produtos dermatológicos.