

Canvanizer 2.0 Demo - Changes won't be saved. Click the ? button on the left bar for a tutorial.

### Canvanizer 2.0 Walkthrough

Key Partners +	Key Activities +	Value Propositions +	Customer Relationships +	Customer Segments +
<b>Parcerias Principais</b> Academias do mercado; Empresas de venda de produtos de esportes.	<b>Atividades Principais</b> Pesquisa de mercado; Desenvolvimento do produto; Venda do produto; Pesquisar os interesses dos usuários.	<b>O que?</b> Encontro de academias; Filtros no sistema de pesquisa; Registro de fichas; Compartilhamento;	<b>Relacionamento com os clientes</b> Chats; E-mails; Avaliação das academias e de seus serviços	<b>Segmento de Clientes</b> São pessoas de diversas áreas da cidade que procuram manter uma boa qualidade de vida ou praticam esportes e pretendem fazê-los pela academia.
	<b>Key Resources +</b>		<b>Channels +</b>	
	<b>Recursos Principais</b> Google Maps; Internet; Plataforma de acesso ao nosso sistema; Comunicação com as academias; Chat entre os usuários		<b>Canais</b> Por meio de lojas de apps, sites de web.	

Canvanizer 2.0 Demo - Changes won't be saved. Click the ? button on the left bar for a tutorial.

Key Resources +	Channels +
<b>Recursos Principais</b> Google Maps; Internet; Plataforma de acesso ao nosso sistema; Comunicação com as academias; Chat entre os usuários do sistema.	<b>Canais</b> Por meio de lojas de apps, sites de web.
<b>Cost Structure +</b>	<b>Revenue Streams +</b>
<b>Estrutura de Custos</b> Custo operacional: Banco de Dados; Desenvolvimento do sistema; Servidor Custo Monetário: Funcionários	<b>Receitas</b> Taxas cobradas das academias para divulgação; Parcerias de taxas especiais para usuários; Venda de produtos esportivos.