

Business Model Canvas

DESIGNADO POR:

RAYANNE VITÓRIA, RAFAEL LEMOS, MARCOS VINÍCIUS E RAFAEL SANTANA.

DATA :

02/05/24

<div>PARCERIAS CHAVE</div> <div>Infraestrutura de TI.</div> <div>Lojas de produtos grandemente eficientes em questão de funcionamento.</div> <div>Correio SEDEX.</div> <div>Adquirentes de Cartão de Crédito.</div> <div>Hospedagem.</div>	<div>ATIVIDADES CHAVE</div> <div>Marketing, fechar contrato com empresas de tec.</div> <div>Produção.</div> <div>Logística, contratação de empregados.</div> <div>Dev. tecnologia hardware/software.</div> <div>RECURSOS CHAVE</div> <div>Marca.</div> <div>Equipe de tecnologia hardware/software.</div> <div>Canais de distribuição.</div> <div>Joalheria.</div>	<div>PROPOSTA DE VALOR</div> <div>Preço acessível.</div> <div>Organização de compromissos/tarefas.</div> <div>Praticidade e agilidade.</div> <div>Design moderno.</div> <div>Fácil aprendizagem de funcionamento.</div> <div>Garantia de 1 mês.</div>	<div>RELACIONAMENTO COM CLIENTES</div> <div>Assistência pessoal de relação amigável e compreensão. “O cliente sempre tem razão”</div> <div>Esclarecer o bom funcionamento, a praticidade, a acessibilidade e a eficiência do produto.</div> <div>CANAIS</div> <div>Canais Diretos:</div> <div>Comunicação - Facebook, Instagram, LinkedIn, Google, Whatsapp.</div> <div>Distribuição - Correio, Loja física.</div> <div>Venda - Site, Loja física.</div>	<div>SEGMENTO DE CLIENTES</div> <div>Adultos de rotina desorganizada devido ao estresse e apressamento.</div> <div>Homens e Mulheres, de classe média com cerca de 20 a 40 anos.</div> <div>Preferência de região: Urbano.</div>
<div>ESTRUTURA DE CUSTO</div> <div>Fabricação do produto, joalheria, marketing.</div> <div>Hospedagem mensal, Distribuição por Correio, Construção de loja física.</div> <div>Salário, contas em geral da loja física.</div>			<div>FLUXO DE RECEITA</div> <div>Venda de produtos.</div> <div>Segmento de Premium.</div> <div>Parceria com empresas de tecnologia.</div>	