

Modelo de Negócio do Banco de Conhecimento Comunitário (BCC):

1. Proposta de Valor

Problema Resolvido:

- Falta de acesso a conteúdos educacionais acessíveis e de qualidade em comunidades carentes.

Benefícios Oferecidos:

- Acesso gratuito a uma plataforma de aprendizado colaborativo.
- Valorização de saberes locais e troca de conhecimentos entre membros da comunidade.
- Promoção de desenvolvimento pessoal e profissional sem custos adicionais.

2. Segmentos de Cliente

Público-Alvo:

- Moradores de comunidades com acesso limitado à educação formal.
- Jovens e adultos em busca de aprendizado prático e capacitação.
- Universitários interessados em compartilhar conhecimento e mentorar.

3. Relacionamento com o Cliente

Formas de Interação:

- Grupos de troca de conhecimentos em plataformas de mensagens.
- Fóruns de discussão para suporte e engajamento contínuo.
- Sessões de mentoria individualizadas ou em grupo.

4. Canais

Canais de Divulgação e Acesso:

- Plataforma digital acessível via site e aplicativo móvel.
- Redes sociais para divulgação de conteúdos e eventos.
- Parcerias com escolas, ONGs e universidades para alcançar o público local.

5. Atividades-Chave

Atividades Essenciais:

- Desenvolvimento e manutenção da plataforma digital.
- Curadoria e criação de conteúdos educacionais relevantes.
- Organização de eventos comunitários e encontros de mentoria.
- Gestão de parcerias com instituições e voluntários.

6. Recursos Principais

Recursos Necessários:

- Equipe de desenvolvimento e suporte técnico.
- Voluntários e mentores para criação de conteúdo e acompanhamento.
- Infraestrutura tecnológica (servidores, site, app).
- Materiais para divulgação e suporte offline.

7. Principais Parcerias

Parcerias Estratégicas:

- Universidades e centros educacionais para suporte técnico e acadêmico.
- ONGs e projetos sociais locais para divulgação e engajamento.
- Empresas de tecnologia para apoio com infraestrutura e ferramentas digitais.

8. Estrutura de Custo

Principais Despesas:

- Desenvolvimento e manutenção da plataforma digital.
- Produção de materiais educacionais.
- Divulgação e campanhas de engajamento.
- Treinamento de mentores e suporte aos usuários.

9. Receitas

Formas de Geração de Receita:

- Doações de indivíduos ou organizações.
- Parcerias e patrocínios de empresas.

- Financiamento coletivo (crowdfunding) para iniciativas específicas.