

NOME DA STARTUP: **BICO.**

<b>1. Problema</b> (Top 3 Problemas)  Falta de tempo.  Falta de experiência.  Falta de profissionais confiáveis no mercado.  Dificuldade para encontrar profissionais autônomos e alternativos.	<b>4. Solução</b> (Top 3 Funcionalidades)  Uma forma de oferecer trabalhos alternativo para um grande público .  Uma maneira rápida, fácil e segura de encontrar pessoas para fazer  <b>8. Métricas-Chave</b> (Principais atividades que devem ser medidas)  Base de trabalho, plataforma.	<b>3. Proposta Única de Valor</b> (Mensagem única, clara e atraente dizendo porque sua empresa é diferente e merece atenção dos seus clientes)  Todos os serviços em um único aplicativo, que permite conseguir um trabalho seguro e de qualidade em qualquer lugar a qualquer hora.	<b>9. Vantagem Injusta</b> (Não pode ser facilmente cópiado ou comprado)  Capacitação dos contratantes e dos profissionais que estarão oferecendo seus serviços.	<b>2. Segmento de Clientes</b> (Clientes alvo)  Freelance, pessoas com tempo que desejam fazer pequenos trabalhos on-line e off-line por dinheiro.  Pessoas que querem que pequenos trabalhos sejam feitos e não têm tempo ou habilidade para fazê-lo, mas têm o dinheiro.
<b>7. Estrutura de Custos</b> (Quanto custa colocar tudo em operação)  Pagamento online, servidores, marketing e recursos humanos, cupons de desconto.		<b>6. Fontes de Receita</b> (Como ganhar dinheiro)  Apenas os profissionais deverão pagar uma taxa para a liberação dos clietes.		