

The Business Model Canvas

Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
<p>Empresas de tecnologia de tradução e reconhecimento de voz;</p> <p>Fabricantes de hardware para óculos;</p> <p>Instituições educacionais;</p> <p>Empresas de turismo;</p> <p>Organizações de apoio a pessoas com deficiências auditivas;</p>	<p>Desenvolvimento e manutenção do software, website e aplicação;</p> <p>Distribuição Business-to-Business (B2B);</p> <p>Marketing e divulgação em conferências e eventos tecnológicos;</p>	<p>Software aplicado através de óculos, que permite pessoas com deficiências auditivas e turistas conseguirem entender o que as outras pessoas falam através de legendas ao vivo para a língua desejada.</p>	<p>Website com secção de <i>Frequently Asked Questions</i> (FAQ), documentação e vídeos explicativos sobre as funcionalidades do software;</p>	<p>Pessoas com deficiências auditiva;</p> <p>Profissionais que frequentemente participam em reuniões, apresentações e conferências;</p> <p>Turistas estrangeiros;</p> <p>Estudantes de Erasmus.</p>
	Key Resources		Channels	
	<p>Software proprietário;</p> <p>Equipa de desenvolvimento de software;</p> <p>Parcerias com fabricantes de óculos;</p> <p>Parcerias com serviços de tradução e reconhecimento de voz.</p>		<p>Lojas de aplicações (App Store e Google Play);</p> <p>Distribuição Over-the-Air (OTA) através de uma ligação direta entre os óculos e a aplicação, permitindo a atualização automática do software e a adição de novos recursos diretamente nos óculos;</p> <p>Parcerias com empresas de tecnologia e organizações de apoio a pessoas com deficiência</p> <p>Venda direta para empresas.</p>	
Cost Structure		Revenue Streams		
<p>Desenvolvimento e manutenção do software;</p> <p>Custos de produção dos óculos;</p> <p>Serviço de host e registo do domínio do website;</p> <p>Marketing (deslocações e participação em eventos).</p>		<p>Serviço de subscrições anuais;</p> <p>Venda dos óculos.</p>		