



Problema



Você consegue encontrar produtos agropecuários online? E produtores?

Você consegue vender seus produtos agropecuários na região? E as pessoas sabem que você vende esses produtos?

Você conhece o cliente final do seu produto?

Você conhece a origem dos produtos que consome?

Temos a resposta!

- 1 Divulgação
- 2 Fácil de encontrar
- 3 Aproximação com o cliente
- 4 Conhecer o produtor
- 5 Receber em casa



Como funciona?



- 1 Os produtores se cadastram junto a seus produtos
- 2 Os produtos aparecem na vitrine do aplicativo
- 3 O cliente busca, encontra e compra o produto
- 4 O produtor realiza a entrega no dia combinado
- 5 O cliente recebe o produto
- 6 O valor da venda é repassado ao produtor

MVP

Queijo de Coalho



Já disponível para pedidos!!

WhatsApp Instagram



Produtor do Queijo de Coalho



Seu Valdir
Sítio Serra Verde




MVP

Conheça nossa nova parceira!



Edilene
(Campos Polpas)
São Bento do Una



Campos Polpas
Mais sabores de polpas:

Manga R\$ 7,00	Abacaxi c/ hortelã R\$ 10,00
Umbu R\$ 8,00	Detox R\$ 10,00
Acerola R\$ 8,00	Caju R\$ 10,00
Seriguela R\$ 8,00	Uva R\$ 10,00
Abacaxi R\$ 8,00	Morango R\$ 14,00



Protótipo

Vitrine de produtos

Conheça o produtor

Busca facilitada

Compra direto do app

Salva produtos e produtores favoritos



Concorrentes

Feiras livres



Vantagens

- Entrega em domicílio
- Produtos agroecológicos
- Oferece contato direto com o produto

Desvantagens

- Atende apenas no Whatsapp
- Divulga apenas no Instagram
- Não é fácil de encontrar os produtos
- Não divulga a origem dos produtos
- O cliente se desloca à feira
- Não recebe em casa

Diferencial

Divulgação do produtor e de seus produtos

Contato mais próximo com o cliente

Facilidade de encontrar produtos



Modelo de negócio

Versão trial - 30 dias

Anúncios (Ads)

Freemium

Porcentagem sobre as vendas

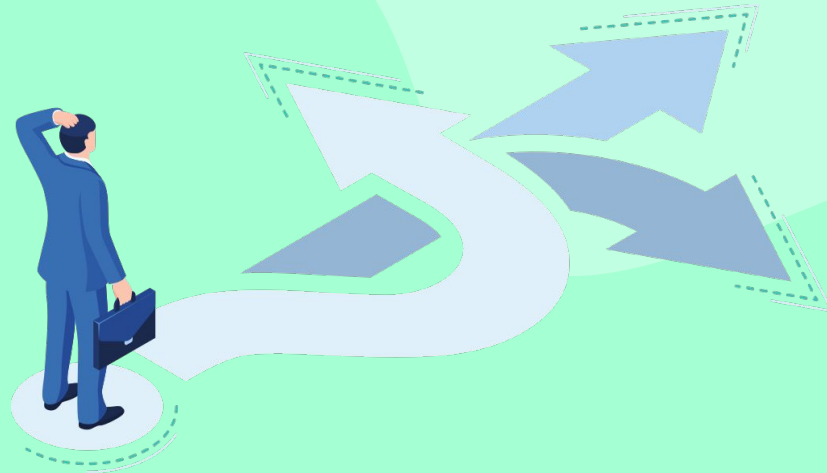


Futuro

Expandir para as cidades da região.

Formar parcerias com mais produtores.

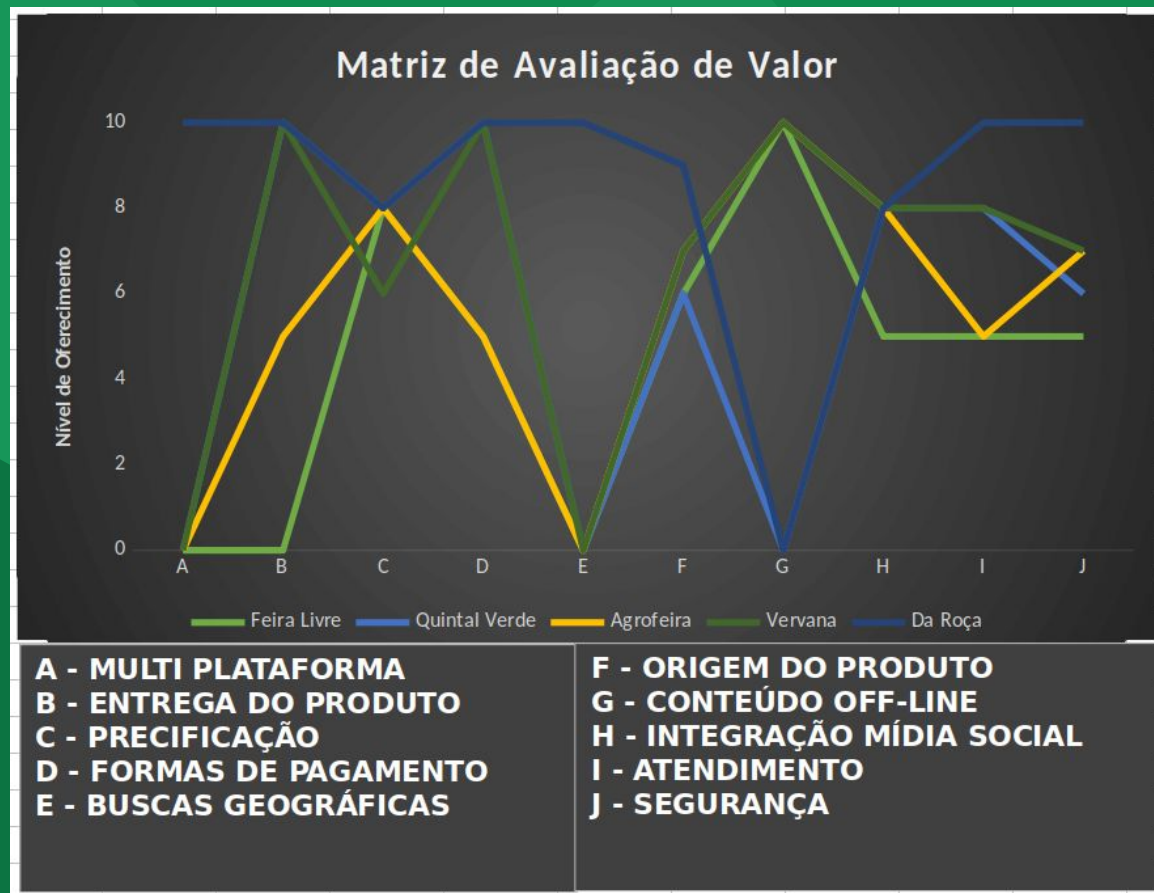
Desenvolvimento das plataformas.



Canvas

2 -Problema 1- Necessidade dos consumidores em encontrar produtos agropecuários online e com entrega em domicílio. 2- Produtor familiar tem poucos espaços para escoar seus produtos. 3- Produtor familiar não possui divulgação do seus negócio.	4- Solução Catálogo de produtos agropecuários de produtores da mesma região do consumidor que estão à venda. 8- Métricas-Chave Consumidores de produtos agropecuários entrevistados se mostraram interessados em utilizar uma plataforma online para adquirir esses produtos. Produtores entrevistados têm interesse em utilizar uma plataforma própria para vendas de seus produtos online. Associações têm interesse em utilizar uma plataforma que permita a venda e gerenciamento do catálogo de produtos da associação. 3 parcerias com produtores feita. Em apenas 1 mês de divulgação conseguimos 74 seguidores e um alcance de cerca de 45 pessoas por publicação. Alcance de mais de 1000 pessoas por meio dos grupos de bairros de São Bento do Una no Whatsapp.	3- Proposta Única de Valor Proporcionar uma maneira de aproximar o consumidor com o produtor utilizando uma plataforma online que oferece ao consumidor um catálogo de alimentos agropecuário vendidos por produtores da região, bem como, sua origem.	9- Vantagem Injusta Divulgação do produtor e de seus produtos Contato mais próximo com o cliente Facilidade de encontrar produtos 5- Canais App mobile, Plataforma web e mídias sociais.	1- Segmentos de Clientes Produtores rurais e consumidores.
7- Estrutura de Custos 1- Custo de aluguel do domínio. 2- Custo de aluguel do servidor. 3- Custo de hospedagem do código no github(código privado). 4- Custo operacional com marketing, comunicação e design. 5- Salário da equipe.		6- Fontes de Receita 1- Freemium. 2- Versão trial - 30 dias. 3- Porcentagem sob a venda. 4- Anúncios (Ads).		

Concorrentes



Agradecemos a atenção e interesse!

