

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.	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	1- Segmentos de Clientes Produtores rurais e consumidores.
	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.		5- Canais App mobile, Plataforma web e mídias sociais.	
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).	