**FACULDADE DE TECNOLOGIA SENAC GOIÁS**

**GESTÃO DE TÉCNOLOGIA DA INFORMAÇÃO ( V PERÍODO ) NOTURNO SENAC-GO**

LogoSenac

**ALESSANDRO MIGUEL MANSO**

**ALEXANDRE COSTA SANTOS**

**DEUSAIR WELLINGTON PEREIRA**

**Empreendedorismo**

Relatório apresentado como requisito parcial para obtenção de aprovação na disciplina **Empreendedorismo** , na Faculdade de Tecnologia Senac Goiás.

professor(a): **Itair Pereira da Silva**

GOIÂNIA,

06/2018

# **Canvas – Modelo de Negócio ( Usa Músico loja virtual )**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Parcerias Chave**   * Músicos que compram instrumentos e se arrependem da compra e querem desfazer ou trocare-lo por outro melhor . * Pais – que querem desfazer de instrumentos sem utilização em casa dos filhos * Igrejas ( equipe de louvor que querem renovar seus instrumentos ) * Escolas que tenham banda marcial e querem renovar seus instrumentos . * Fabricantes de instrumentos artesanais exclusivos que querem vender no custo em longa escala gerando receita a plataforma por percentual de volume de venda concretizado. | **Atividades Chave**   * Captar fornecedores e clientes de instrumentos seminovos ou artesanais exclusivos , por valores menores e Destina-los a clientes em potencial com margem de lucro, por meio de venda ou percentual gerado por cada negócio e divulgação dentro do ambiente da loja virtual.   . | **Proposta de Valor**   * Instrumentos customizados. * Prestação de serviço Manutenção e restauração em instrumentos musicais (Luthier). * Venda de peças aproveitadas de instrumentos sem recurso de manutenção . * Comissão de divulgação e venda de instrumentos pelo site . * Visita técnica a escolas, igrejas e outras entidades relacionadas com Segmento para manutenção preventiva dos instrumentos * Preços acessíveis * Designar novidades   de novos produtos usados pelo mercado da musica na loja. | | **Relacionamento com clientes**   * Bonificar cliente com acessórios com ou reparo ao seu instrumento por cada negócio concretizado indicado por ele. * Workshops de apresentação de produtos demonstração de instrumentos novos no mercado . * Palestras em escolas, igrejas e segmentos voltados para música de como cuidar preventivamente do seu instrumento | **Segmentos de Clientes**   * Músicos que querem adquirir ou trocar instrumentos com custo benefício * Entidades que querem realizar manutenção ou substituição de instrumentos com custo menor aplicado no mercado geral . * Músicos que querem restaurar ou consertar seu instrumento de uso . | |
| **Recursos Chave**   * Pessoal capacitado para manutenção e restauração de instrumentos danificados . * Maquinários para restauração e manutenção de instrumentos * Sistema de análise classificação e teste de avarias em peças que podem ser aproveitadas em outros instrumentos * Clientes ou fornecedores que querem usar a plataforma para divulgar seu produto,gerando receita ao divulgador (loja virtual)   percentual sobre venda . | **Canais**   * Panfletos e cartões ilustrados com serviços oferecidos * Rede sociais para divulgação da loja virtual e seus serviços oferecidos . * Central coletora de produtos danificados por troca de acessórios sugerido após classificação e avaliação de peças de peças aproveitáveis . * Entrega de produtos via correios e transportadoras com custo de frete ao cliente |
| **strutura de Custo**   * Custo de hospedagem da loja virtual * Custo com compra de maquinário para oficina * Custos com estrutura física da oficina * Internet , água , energia , aluguel e manutenção física do local . * Custo com fornecedores de acessórios e peças . * Custo com divulgação da loja virtual e serviços oferecidos . | | | **Fontes de Receita**   * Venda de serviços de manutenção em instrumentos * Comissão sobre venda de produtos divulgados na loja virtual * Comissão de divulgação de produtos e serviços oferecidos na loja virtual * Divulgação de marcas de fornecedores na loja virtual . * Venda de peças e acessórios reaproveitáveis para outros instrumentos . | | |