

The Business Model Canvas		Projeto	Designed by	Data 14/05/2019	Versão 1
<div>Key Partners</div> <div>Who are key partners? Who are key suppliers? Which Key Resources are we acquiring from partners? Which Key Activities do partners perform?</div> <div>Tecnologia (servidor, API, etc.) Profissional do ramo para aconselhamento Investidores</div>	<div>Key Activities</div> <div>What Key Activities do our Value Propositions require? Our Distribution channels? Customer relationships? Revenue streams?</div> <div>Oferecemos uma plataforma online para busca de profissionais no ramo de música para trabalhos de estilos diversos. Essa busca é feita a partir do site, sem necessário cadastro do potencial contratante. Ele pode ver informações preliminares e filtrar por local, estilo de música, equipamentos, etc. Para realizar a contratação é preciso se cadastrar. Para o músico/banda, oferecemos uma página (mediante cadastro), onde as suas informações ficam disponíveis e por meio das quais ele ficará disponível nas buscas.</div>	<div>Value Propositions</div> <div>What value do we deliver to the customer? Which one of our customer's problems are we helping to solve? What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment? Which customer needs are we satisfying?</div> <div>Nós conectamos músicos e bandas com locais e empresas interessados em contratá-los para trabalhos temporários ou permanentes. Facilitamos esse contato por meio de tecnologia de geolocalização, filtros e rankeamento e garantimos segurança para o contratado de que ele receberá o pagamento, e para o outro lado, do contratante, de que o pagamento só será efetuado quando o serviço for realizado. Proporcionamos ao profissional expor seu trabalho de forma simplificada e com qualidade, de forma que o contratante possa conhecer e se encantar com seu trabalho aumentando o número de negócios.</div>	<div>Customer Relationships</div> <div>What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they?</div> <div>Somos o parceiro de tecnologia e facilitação de negócios para ambos os principais públicos. Nossa relação deve ser simples, mas assertiva: estamos entregando o que falta no mercado e queremos que todos possam usar a plataforma de forma fácil e rápida. A linguagem é descomplicada, mas não informal. Queremos ser vistos como aliados que entendem do negócio e das necessidades dos nossos clientes.</div>	<div>Customer Segments</div> <div>For whom are we creating value? Who are our most important customers?</div> <div>1- Músicos (contratados)</div> <div>Bandas e músicos independentes que estão procurando contatos para realizar apresentações. São músicos e bandas de todos os estilos, principalmente os que tocam em eventos, bares, casas noturnas, etc.</div> <div>2 - Contratantes: 2a - Banda procurando integrante permanente ou temporário 2b - Bares e restaurantes buscando atrações para dias específicos da semana 2c - Produtores de eventos buscando profissionais para formaturas, casamentos e outros eventos</div>	
	<div>Key Resources</div> <div>What Key Resources do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams?</div> <div>Tecnologia Intelectuais (equipe de desenvolvimento e negócios) Financeiros (investidor, empréstimo ou capital próprio)</div>		<div>Channels</div> <div>Through which Channels do our Customer Segments want to be reached? How are we reaching them now? How are our Channels integrated? Which ones work best? Which ones are most cost-efficient? How are we integrating them with customer routines?</div> <div>Iremos contatar os clientes de forma mais próxima por e-mail e chat, além da comunicação na própria plataforma. Para comunicação geral/divulgação serão utilizadas redes sociais (facebook, instagram e youtube).</div>		
<div>Cost Structure</div> <div>What are the most important costs inherent in our business mode? Which Key Resources are most expensive? Which Key Activities are most expensive?</div> <div>Tecnologia (servidor, hospedagem, etc)  Equipe (desenvolvimento e negócios) Financeiros (intermediação do pagamento) Consultoria Jurídica</div>	<div>Revenue Streams</div> <div>For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?</div> <div>Pagamento via plataforma. Contratante faz o pagamento para fechar o negócio e o pagamento fica retido até a efetuação do serviço, quando o profissional contratado receberá o pagamento.  O valor será uma porcentagem do valor do serviço - de 2% a 5% (músico fecha o valor dele já considerando a %)</div>				