| PROBLEMA: | SOLUÇÃO | PROPOSTA ÚNICA DE VALOR: | VANTAGEM COMPETITIVA: | SEGMENTO DE CLIENTES: |
|---|--|--|--|--|
| Furtos a residências e estabelecimentos Sentimento de medo e insegurança. Invasões e sequestros | Acesso e controle aos equipamentos de segurança a distância. Sistema detector de movimento e presença para controle automático. | - Um sistema capaz de solucionar os problemas de furtos e invasão a residências e estabelecimentos, trazendo segurança e tranquilidade aos proprietários e visitantes. | - Preço acessível - Exclusividade no mercado | População de classe média à alta. Idade entre 23 à 45 anos. Proprietários de casas e apartamentos. Incorporadoras com público alvo similar. |
| | MÉTRICAS CHAVES: - Número de sistema instalados Número de incorporadoras parceiras. | | CANAIS: - Website - Aplicativo - Corretores de vendas | |
| ESTRUTURA DE CUSTOS: Mão de obra qualificada. Instalação e manutenção. Infraestrutura e rede de comunicação. Fabricação dos componentes | | | FONTE DE RECEITAS: - Sistema de automatização residencial - Equipamentos complementares ao sistema - Parcerias estratégicas | |