

## **1. Proposta de Valor:**

- Facilidade e conveniência para os clientes fazerem compras de mercado sem sair de casa.
- Plataforma intuitiva para mercados cadastrarem e gerenciarem seus produtos.
- Geração de renda para separadores e entregadores.
- Redução do tempo de espera com separadores dedicados.
- Diversidade de mercados e produtos disponíveis em um só lugar.

## **2. Segmentos de Clientes:**

- Consumidores que querem fazer compras de mercado online.
- Mercados de pequeno, médio e grande porte que desejam vender online.
- Separadores interessados em ganhar dinheiro organizando pedidos.
- Entregadores que desejam oportunidades de trabalho com entregas.

## **3. Canais de Distribuição:**

- Aplicativo móvel (iOS e Android).
- Site responsivo.
- Parcerias com redes sociais e anúncios online.

## **4. Relacionamento com Clientes:**

- Suporte ao cliente via chat e telefone.
- Avaliações e feedbacks para melhoria contínua.
- Programa de fidelidade e descontos para clientes frequentes.

## **5. Fontes de Receita:**

- Taxa de serviço cobrada dos clientes por cada pedido.
- Comissão sobre as vendas dos mercados cadastrados.
- Taxa de entrega paga pelos clientes.
- Publicidade e destaque de mercados na plataforma.
- Assinaturas premium para clientes com benefícios adicionais.

## **6. Recursos Principais:**

- Plataforma tecnológica robusta para suporte a pedidos e entregas.
- Base de dados de mercados e produtos.
- Equipe de suporte ao cliente.
- Parceria com separadores e entregadores.

## **7. Atividades-Chave:**

- Desenvolvimento e manutenção da plataforma.
- Captação e onboarding de mercados parceiros.
- Gestão de separadores e entregadores.
- Marketing e aquisição de clientes.
- Atendimento ao cliente.

#### **8. Parcerias Principais:**

- Mercados e supermercados locais.
- Empresas de logística para otimizar entregas.
- Plataformas de pagamento online.
- Empresas de marketing digital para divulgação.

#### **9. Estrutura de Custos:**

- Desenvolvimento e manutenção da plataforma.
- Equipe de suporte e atendimento.
- Custos operacionais com servidores e infraestrutura.
- Investimento em marketing e aquisição de clientes.
- Pagamentos para separadores e entregadores.