

Business Model Canvas: TechTrybe (Empresa de Capacitação Tecnológica)					
Parceiros Chave	Atividades Chave	Proposta de Valor		Relacionamento com Clientes	Segmentos de Clientes
Quem são nossos principais parceiros? Empresas que precisam de pessoas capacitadas Quem são nossos principais fornecedores? Criadores de conteúdo sobre tecnologia Que recursos principais estamos adquirindo dos parceiros? Conteúdo de qualidade sobre tecnologia	Que atividades nossa proposta de negócio requer? Precisamos realizar a curadoria do conteúdo e criar perfis para cada área que iremos abornar no início e criar/manter o sistema com os cursos Recursos Chave Quais recursos serão necessários para viabilizar a proposta de valor? Criação do sistema, Relacionamento com Clientes, Funcionários, Marketing, Conteúdo Fluxo de caixa? Inicial de R\$15.000,00	Quais valores e benefícios agregamos para o cliente? Daremos capacitação e inserção em um mercado que está em ascensão Qual problema estamos ajudando a resolver ou quais necessidades satisfazendo? Acabar com a falta de mão de obra na área de tecnologia e criar oportunidade para quem quer ingressar na área.		Que tipo de relacionamento cada um dos segmentos de clientes espera que tenhamos com eles? Serviço de atendimento ao cliente: suporte para duvidas e problemas com a plataforma Monitoria para tirar dúvidas sobre os conteúdos e ajudar na evolução dos clientes Quanto custa esses relacionamentos? Será necessário funcionários para o suporte e um software para gerenciamento das demandas Canais de Distribuição §Através de quais canais os clientes querem ser contatados? Redes sociais(Meta, Instagram, Whatsapp, Telegram), Youtube §Quais canais apresentam melhor custo/benefício? Youtube, Instagram	Quem são nossos consumidores mais importantes? - Pessoas em início de carreira que querem aprender sobre tecnologia - Pessoas que precisam aprender outras tecnologias para subir na carreira ou se especializar - Pessoas que querem pivotar a carreira e aprender sobre tecnologia
Custos			Receitas		
Quais são os custos mais importantes em nosso modelo de negócio? Locação de imóvel, contratação e capacitação de mão de obra, aquisição e criação de softwares, marketing, relacionamento com clientes. Quais atividades-chave são mais caras? Locação de imóvel, contratação e capacitação de mão de obra			Quais valores nossos clientes estão realmente dispostos a pagar? Planos de assinatura do sistema que terá planos entre R\$50 a R\$200 que entregaram diferentes níveis de conteúdo, funcionalidades do sistema e serviços.		