



## Projeto 3: Defina parcerias e estruturas

# KAMONOHASH

**Plataforma que recompensa monetariamente usuários por fotos para treinamento de modelos de Machine Learning**

KAMONOHASH

STARTUP FOUNDER  
NANODEGREE PROGRAM

# Projeto 3: Defina parcerias e estruturas

O que você já entregou até o momento:

- “Value Proposition Canvas” (com a priorização);
- Persona do cliente;
- 4 exemplos de high concept pitch;
- 4 quadros do business model canvas (Proposta de Valor, Segmentos de Clientes, Canais e Relacionamento com Clientes);
- Avaliação de concorrentes;
- Autoavaliação da proposta de valor, concorrência, canais e relacionamentos com clientes.

**INCLUA AQUI O LINK DA SUA REVISÃO APROVADA DO PROJETO 2:**

**<https://review.udacity.com/#!/reviews/1121861>**

# Atividade 1 - Quadro Receita

## Quadro Fontes de Receita

*Forma de geração de fontes de receita:* **Taxa de corretagem**

A renda vem de corretagem cobrada do cliente final (usuário#1, aquele que deseja as imagens). Ao colocar sua demanda na plataforma, o cliente final aloca uma quantia para o pagamento dos contribuidores (usuário#2, aqueles que fornecem as imagens) e aloca outra quantia (percentual desta primeira) para o pagamento da plataforma.

*Modelo de precificação:* **Precificação por valor percebido**

O cliente final (usuário#2) recebe seus dados de maneira mais rápida e de maneira mais barata, portanto a precificação dos dados pode ser feita em cima do valor percebido ao economizar com tempo e colaboradores próprios em campo.

# Atividade 2 - Recursos Principais

## Quadro Recursos Principais

**Humano:** equipe de venda com visão e habilidade para conquistar clientes interessados no produto

**Físico:** servidor para rodar a plataforma e armazenar os dados (fotos)

**Financeiro:** integração com operadoras de cartão de crédito, PayPal ou criptomoedas para transação de valores

# Atividade 3 - Atividades-Chave

## Quadro Atividades-Chave

- **Desenvolvimento da plataforma:** aprimorar constantemente a plataforma e suas funções, no sentido de melhor atender às necessidades do cliente final e valor aos colaboradores
- **Gerenciamento da plataforma:** proporcionar uma experiência simples e rápida tanto para clientes finais, quanto para colaboradores no envio e recebimento de fotos
- **Promoção das plataformas:** capturar e manter clientes finais e colaboradores

# Atividade 4 - Parcerias Principais

## Quadro Parcerias Principais

**Equipe de vendas:** pode-se terceirizar a força de vendas, remunerando-as através de percentual da taxa de corretagem da plataforma quando vendas forem realizadas para os clientes capturados

**Utilização de serviço de nuvem:** ao invés de adquirir um servidor físico, pode-se adquirir um serviço de cloud-computing para armazenar os dados e fazer rodar a plataforma

# Atividade 5 - Estrutura de Custo

## Quadro Estruturas de Custo

**Estrutura de custo direcionada pelo valor:** o custo para rodar a plataforma pouco se altera conforme a demanda. A criação de valor para o cliente final, com fotos mais rápidas e baratas, define o preço final.

**Custo fixo:**

- salários de colaboradores para a manutenção e gerenciamento da plataforma, e time de vendas para obtenção de novos clientes
- aluguel de espaço para a empresa

**Custos variáveis:**

- utilização da nuvem (IaaS)

**Economias de escopo:**

- conforme a empresa lançar novos produtos, a estrutura de divulgação, gerenciamento e time de vendas já estabelecidos podem dar o apoio necessário



## Passo 2: Pitch Deck



# Atividade 6 - Pitch Deck

A partir deste momento, você está livre para criar mais slides, utilizar sua criatividade e montar seu deck. Inclua quantos slides adicionais achar necessário a seguir.

Fique atento também de apresentar os seguintes tópicos no seu deck:

- Problema OK
- Visão geral do produto e vantagens
- Funcionamento do produto
- Comprovação de tração
- Entendimento do mercado
- Entendimento dos competidores
- Modelo de negócios
- Qual é o investimento necessário?
- Protótipo ou teste com usuários

Veja um [artigo da ACE](#) levantando quais são os pontos principais para elaborar seu pitch deck e outro [artigo da Improve Presentation](#) com mais dicas (em inglês).

Apresentação 01/12

# KAMONOHASH



世界の目

Eyes of the world

Obtenha as imagens que você precisa para treinar sua rede neural de maneira rápida e barata

KAMONOHASH

  
STARTUP FOUNDER  
NANODEGREE PROGRAM

## Time 02/12



Engenheiro mecatrônico entusiasta de tecnologias DLT nas soluções de IoT, atualmente atuando em vendas de soluções de automação industrial em grandes clientes finais automobilísticos, farmacêuticos, F&B entre outros pela Mitsubishi Electric



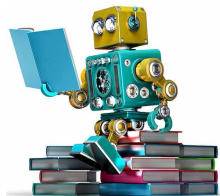
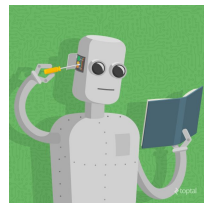
Engenheira de controle e automação, com experiência em segurança de máquinas e microeletrônica, atualmente atuando em vendas de semicondutores e promovendo soluções de conectividade IoT pela Artimar



Projetista e desenvolvedor de equipamentos para tratamento de efluentes, em clientes como Sabesp e Copasa. Atualmente desenvolvendo soluções em automação industrial e IoT

# Problema 03/12

Escassez e baixa qualidade de imagens dedicadas

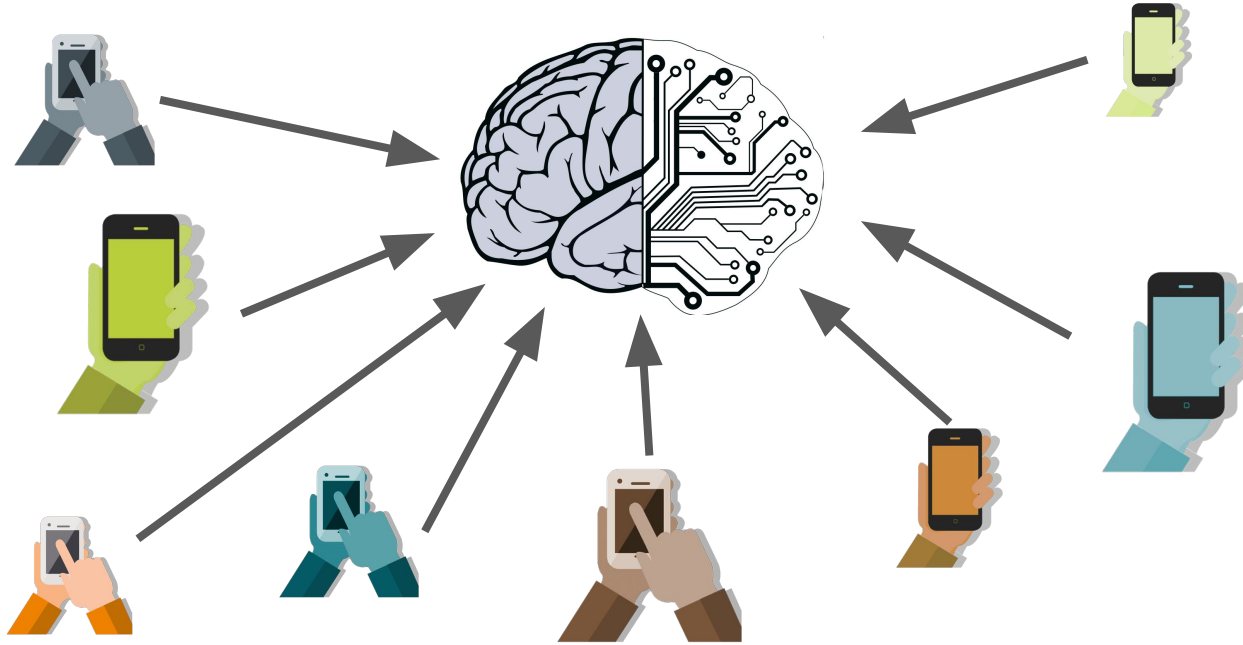


Lentidão e altos custos na obtenção de imagens

Imagens desatualizadas ou com direitos autorais



# Solução 04/12



Plataforma onde usuários-finais publicam suas necessidades de imagens, e colaboradores são recompensados financeiramente por elas

# Produto - Exemplo 05/12

## 1) **Usuário-final:**

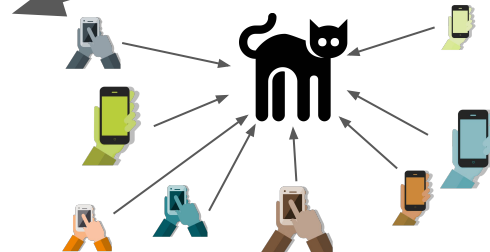
"Precisamos de mais imagens para treinar esse robô no reconhecimento de animais..."



2) "...vou anunciar minha necessidade na plataforma **Kamonohash...**"

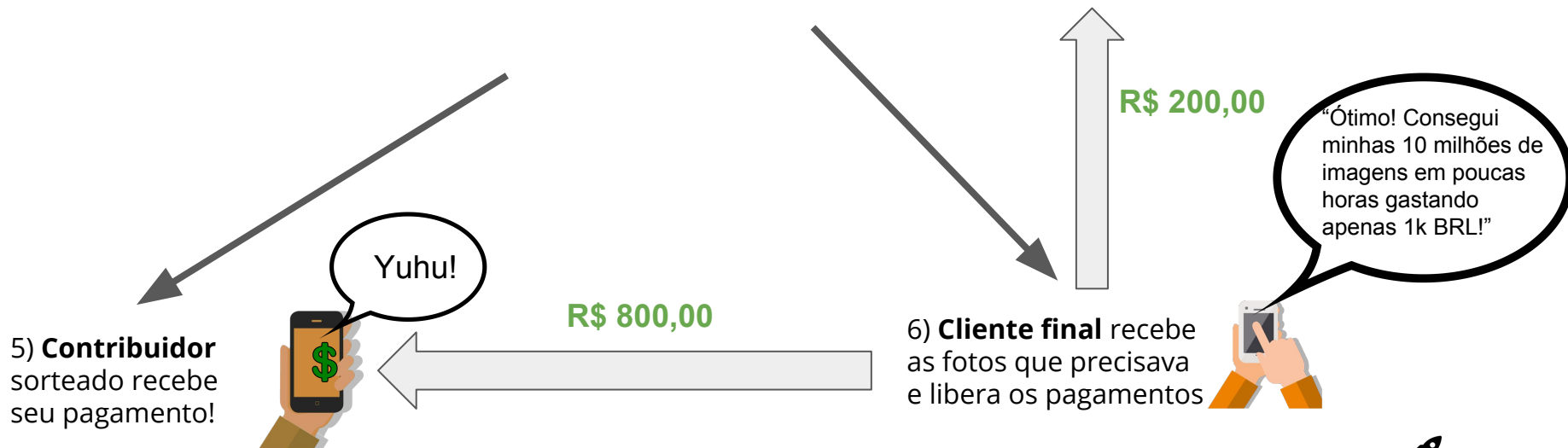
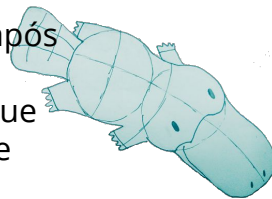


3) **Colaboradores** pelo mundo fornecem a quantidade de imagens necessárias



# Produto - Exemplo 05/12

4) **Kamonohash** avisa o cliente-final após o número de 10 milhões de fotos ser atingido & sorteia a foto vencedora, que deve atender os critérios de qualidade impostos pelo cliente-final



# Vantagens do produto 06/12



Velocidade: imagens dedicadas mais rápidas para utilização



Menor custo: não há necessidade de ir a campo ou contratar profissionais para obtenção de imagens



Fácil de usar: não é necessário expertise no envio de imagens - basta tirar a foto requisitada!



# Potenciais clientes 07/12

## Retail



**amazon**  
**Walmart**

## Agricultura



**Embrapa**

**MONSANTO**

## Mídia

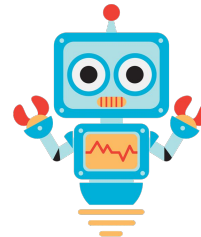


**Datafolha**  
INSTITUTO DE PESQUISAS



**IBGE**  
Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

## Indústria (P&D)



**SoftBank**

**IBM**

**Google**

**KAMONOHASH**

**STARTUP FOUNDER**  
NANODEGREE PROGRAM

# Mercado 08/12

“Patentes em AI cresceram em 34% de 2016 para 2017”

Fonte: A.T. Kearney Analysis 2018

“Companies invested between \$26bn and \$39bn in AI-related technologies in 2016”

Fonte: McKinsey

“...the Chinese government has made AI a national priority – estimating that by 2020 the scale of core industries of AI will exceed 150bn yuan (\$23bn).”

Fonte: J.P. Morgan Report 2017

# Competição 09/12



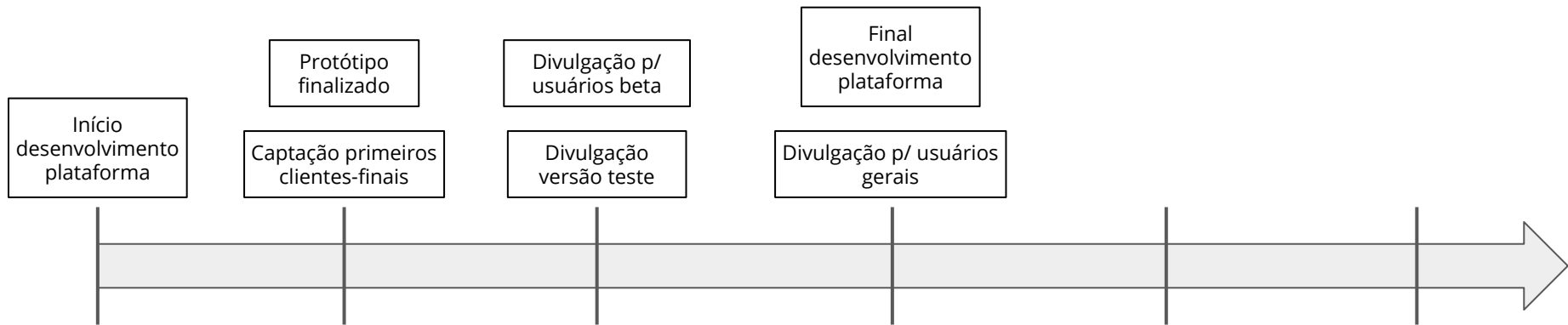
## Pontos fracos

- 1) Imagens com classificação ambígua ou incorreta
- 2) Imagens de baixa qualidade
- 3) Falta de incentivo para upload de imagens
- 4) Preenchimento do perfil pode levar muito tempo para ser feito

## Pontos fortes

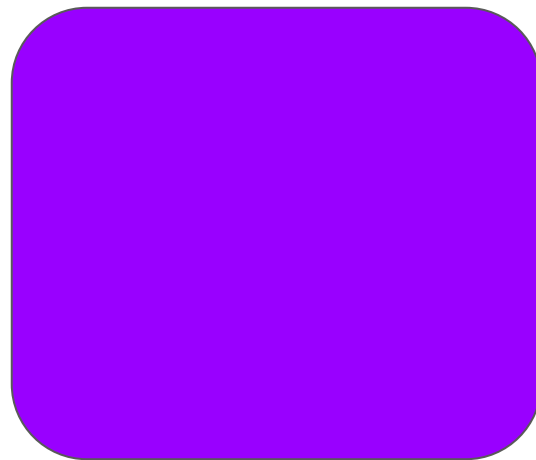
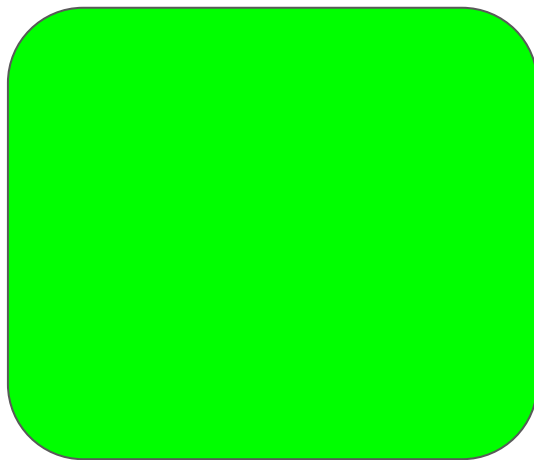
- 1) Bancos de dados bem organizados
- 2) Grande variedade de imagens por tópicos
- 3) Plataformas de fácil utilização

# Business model 10/12



Monetização por taxa de corretagem: a plataforma cobra 20% do valor total da oferta do cliente-final

# Investimento 11/12



Contato 12/12



**Danilo Keiti**

[www.linkedin.com/in/dkeiti/](https://www.linkedin.com/in/dkeiti/)

dkeiti@gmail.com

(11) 9 4013 9233