

FACULDADE SENAC GOIÁS
Curso Superior de Análise e Desenvolvimento de Sistema III
Empreendedorismo

MERCADORIGEM

Matheus Fernandes Gomes

Celso Marcos

Diego Arneiro

Gabriel Grazziani

GOIÂNIA, MAIO DE 2020

MERCADORIGEM

QUADRO DE NEGÓCIOS

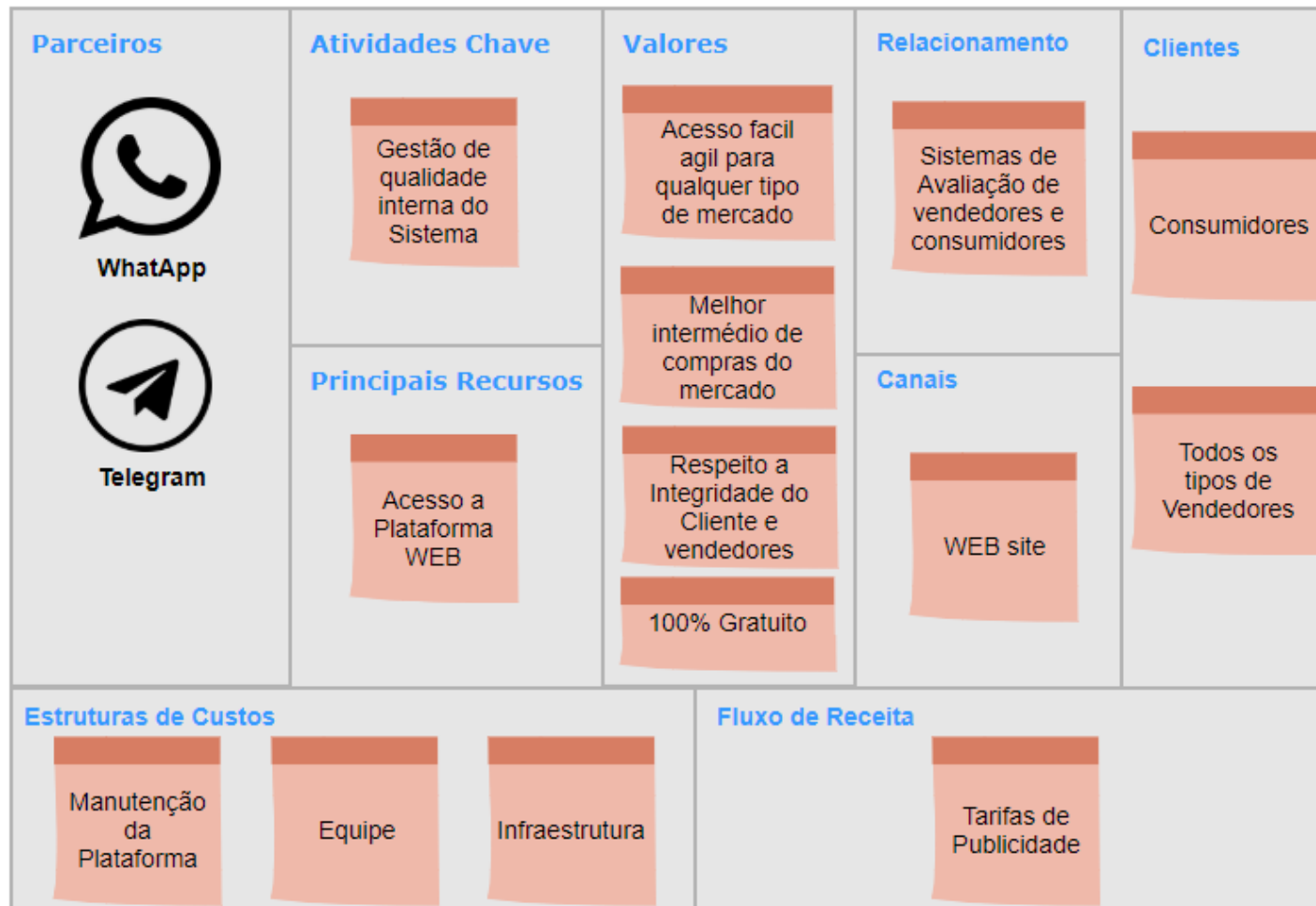
MERCADORIGEM

A **MERCADORIGEM**, nasceu com a necessidade de vendedores em meio a pandemia mundial do **COVID19**, para dar mais oportunidades a população de pequeno e médio porte que tem a necessidade de expor seus produtos e não conseguem. O nosso seguimento da oportunidade para vendedores exporem seus produtos e assim serem vistos no mercado, dando também possibilidade ao cliente de entrar em contato de forma segura, rápida e direta com o vendedor do produto desejável, evitando o contato direto com pessoas para a não propagação do vírus.

O **Quadro** Modelo de **Negócios** ou Modelo Canvas é importante para a **definição** das principais partes do empreendimento. Desse modo, assim como o Plano de **Negócios**, auxilia o empreendedor na **definição** racional dos principais aspectos do **negócio**. No nosso modelo, tentamos trazer de forma objetiva e fácil mostrando o funcionamento da nossa aplicação, contendo todo o escopo de uma forma visual e interativa.

MERCADORIGEM

SENAC- GO
ADS-III



Matheus Fernandes, Celso Marcos, Gabriel Grazziani e Diego Arneiro

O quadro de negócios consiste nos tópicos:

➤ Canais

- WEB site para os compradores encontrarem as lojas e os produtos e para os vendedores divulgarem seus produtos.
- WhatsApp/Telegram para que os vendedores entrem em contato com os compradores interessados.

➤ Fluxo de receita:

- Os anúncios veem crescendo em meio as aplicações web, e tendo em vista que a nossa aplicação tem como um valor de 100% de gratuito, daremos esta oportunidade de aparecimento a qualquer tipo de loja para ser anunciada em pequenos locais da plataforma **(diferente do anuncio normal, este ficara em uma dimensão pequena para não prejudicar os nossos vendedores clientes)** a nossa plataforma, tendo assim uma taxa interna para a publicação.

➤ Estruturas de Custo:

- A manutenção da plataforma vem com a demanda dos clientes e vendedores que nos informa por meio da avaliação um feedback para melhorarmos a nossa aplicação.
- Equipe de T.I., que fara a manutenção.
- As questões de infraestrutura básica como computadores, local de trabalho, segurança, infraestrutura de redes, internet etc.

➤ Clientes:

- Os nossos clientes veem de dois lados diferentes: 1º vendedores de pequeno, médio e grande porte que tenham interesse em mostrar sua mercadoria; 2º Clientes, que desejam fazer qualquer tipo de compra.

➤ Relacionamento:

- A principal forma de relacionamento viável para o nosso sistema é um sistema de avaliações, para que possamos saber realmente o que devemos melhorar na plataforma, o que devemos retirar, para que ambos os lados tenham a melhor experiência da nossa plataforma.

➤ Atividades Chave:

- A gestão do sistema acaba sendo a nossa principal forma de atividade, pois ele é totalmente virtual e necessitamos mantê-lo e reorganizá-lo sempre com atualizações e manutenções da plataforma.

➤ Principais Recursos:

- Acesso a plataforma WEB, pois este consiste no maior meio de comunicação do mundo, que é a internet, que também permite um fácil acesso aos nossos serviços.

➤ Valores:

- Acesso fácil e ágil para qualquer tipo de mercado;
- Melhor intermediário de Compra e Vendas;
- 100% Gratuito
- Respeito à Integridade dos clientes

➤ Parceiros:

- Apesar de termos vários parceiros que nos incentivam a cada dia sermos mais vistos no mercado de compras e intermediários via web, temos uma parceria principal com a WATSAPP e TELEGRAM, pois eles nos possibilitam uma maior mobilidade na forma de comunicação dos nossos vendedores e dos nossos clientes por serem os meios de comunicação mais usados na atualidade.