#### Parcerias Principais



Empresas de Transporte Público: Parcerias com empresas de ônibus, metrô e trem para integrar o cartão ao sistema de bilhetagem existente.

Operadoras de Cartão de Crédito: Colaboração com operadoras de cartão de crédito para emitir o cartão de transporte público como um cartão convencional.

Bancos e Instituições Financeiras: Parcerias com bancos para fornecer infraestrutura e serviços para emissão e gestão dos cartões.

Empresas de Tecnologia de Pagamento: Trabalhar com empresas de tecnologia de pagamento para tornar o processo de pagamento rápido e conveniente, por exemplo, através de sistemas de pagamento por aproximação.

Estabelecimentos Comerciais: Estabelecer parcerias com lojas, restaurantes e postos de gasolina para permitir o uso do cartão de transporte como meio de pagamento.

Governo e Autoridades de Transporte: Colaborar com o governo e as autoridades de transporte público para desenvolver regulamentações, integrar o sistema de transporte existente e obter apoio financeiro ou subsídios para o projeto.

### Attividades-Chave

Comunicação

Pesquisa de mercado

Suporte de vendas

Recursos Principais

Acesso a tecnologia,

para conseguirmos

da melhor forma

produto.

principalmente o celular.

Um marketing chamativo

convencer a usarem nosso

Um atendimento excelente

para usarmos os feedbacks

construindo nossa empresa

Controle de feedbacks



# Proposta de Valor



Nossa startup oferece um serviço inovador e conveniente de pagamento pós-pago para o Bilhete Único, amplamente utilizado no transporte público de São Paulo. A ideia é proporcionar mais flexibilidade e Verificação de qualidade

comodidade aos usuários, que não precisarão mais carregar podendo utilizar o cartão

ar o valor i ente e pag de suas despesas de transporte no final do mês. Isso pode beneficiar especialmente aque les que têm dificuldade em

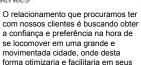
estimar suas necessidades de

transporte ou que não possuem disponibilidade financeira para carregar créditos com antecedência. Além disso, o sistema permitirá aos usuários acompanhar suas transações e faturas, o que pode ajudar a

gerenciar melhor suas despesas

## Relacionamento com Clientes

afazeres do dia a dia.



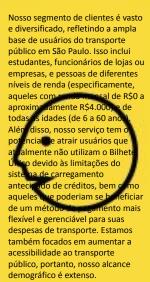
A startup busca ser vista e conhecida pelos clientes de forma onde seus compromissos são respeitados e sua locomoção é importante, sendo assim facilitando o acesso a compra de bilhetes e a agilidade para todo o processo.

#### Canais



Os canais disponíveis para a disponibilização dos cartões de embarque serão os totens e cabines onde o cliente pode adquirir seu cartão e dar continuidade em tais canais ou através do aplicativo oficial da empresa, ou então da forma mais prática e direta que seria o aplicativo, onde além de adquirir acesso às linhas de trens e metrô, o cliente iá pode resolver também a parte de pagamento e informações.

## Segmentos de Clientes



#### Estrutura de Custos

Desenvolvimento do sistema: Custos relacionados ao design, programação e implementação do sistema do cartão de transporte.

Integração com o sistema de transporte: Investimentos para integrar o cartão ao sistema de transporte público existente.

Emissão e distribuição de cartões: Custos de produção, personalização e logística dos cartões.

Infraestrutura de processamento de pagamentos: Investimentos em infraestrutura de processamento de pagamentos para viabilizar as transações.

Suporte e atendimento ao cliente: Custos relacionados ao suporte e atendimento aos usuários do cartão

Marketing e promoção: Investimentos em campanhas de marketing e promoção para impulsionar a adoção do cartão.

Custos operacionais: Despesas contínuas, como administração, manutenção do sistema e licenciamento.



de transporte.

Fontes de Receitas

Venda por uso e assinatura seriam as principais fontes de receita