

Parcerias chave >Fornecedores de hardware (instalação e compra).	Atividades chave >Mapear o local >Organizar as informações coletadas >Elaborar relatórios >Treinamento no uso da plataforma	Proposta de valor >Novos insights para posicionamento de produtos >Relacionamento das vendas e mercadorias com as datas >Gerenciamento do fluxo dentro do ambiente >Melhor base para negociar com fornecedores >Gerenciamento do estoque (volume de saída)	Relação com o cliente >Relatórios mensais >Análise do Modelo de negócios com o cliente >Treinamentos para usar a plataforma >Contrato de manutenção e suporte	Segmentos de mercado >Cliente com grande fluxo de movimentação para ser controlado >Aqueles que desejam otimizar a utilização de recursos do ambiente (posicionamento e movimentação de pessoal/ produtos)
	Recursos chave >Infraestrutura para operar >Mapas da estrutura local >Dados para relatórios		Canais >Site (e-mail, whatsapp) >Consultoria empresarial	
Custos >Elaboração para alguns tipos de clientes (grandes, pequenos, abertos, fechados) >Custos operacionais (análise do local e planejamento de instalações) >Contratação dos serviços de hardware (equipamentos e instalação) >Mensalidade para manutenção do contrato >Hospedagem dos dados			Fontes de rendas >Contratação do serviço >Contrato de manutenção (patrocinio, anuncios)	