

# Business Model Canvas

Projetado

para:

Consumidores conscientes  
Restaurantes e pequenos comércios  
ONGs e bancos de alimentos

Projetado

por:










Leonardo Takeshi  
Mateus Moreira

Data:

25/03/2025

Versão

: 1.0

<div>Parceiros Chave </div> <div>ONGs e bancos de alimentos (pontos de coleta para doações).</div> <div>Influenciadores e nutricionistas (divulgação).</div> <div>Sites para usar como banco de dados de receitas.</div> <div>Desenvolvedores.</div> <div>Recursos adquiridos: Dados de produtos, tecnologia de reconhecimento, rede de doação, conteúdo de receitas.</div> <div>Recursos adquiridos: Dados de produtos, tecnologia de reconhecimento, rede de doação, conteúdo de receitas.</div>	<div>Atividades Chave </div> <div>Produção: Desenvolvimento do app, reconhecimento de fotos, atualização de receitas.</div> <div>Resolução de Problemas: Alertas de validade, sugestões para evitar desperdício.</div> <div>Plataforma/Rede: Conexão entre usuários e pontos de doação.</div> <div>Recursos Chave </div> <div>Físicos: Servidores, infraestrutura de coleta de doações.</div> <div>Intelectuais: Algoritmo de reconhecimento, banco de receitas, marca.</div> <div>Humanos: Equipe de TI, parcerias com nutricionistas.</div> <div>Financeiros: Investimento, parcerias comerciais.</div>	<div>Propostas de Valor </div> <div>Redução de custos (evita desperdício financeiro).</div> <div>Conveniência (alertas e receitas automáticas).</div> <div>Impacto social (doações facilitadas).</div> <div>Desempenho (tecnologia precisa de reconhecimento).</div> <div>Sustentabilidade (redução do lixo alimentar).</div> <div>Premium: Muitas possibilidades de receitas e personalização do alarme.</div>	<div>Relacionamento com Clientes </div> <div>Autoatendimento (app): Alertas automáticos, sugestões de receitas e integração com doações.</div> <div>Comunidade (redes sociais): Interação via dicas de usuários, parcerias com nutricionistas.</div> <div>Canais </div> <div>App móvel (principal canal);</div> <div>Redes sociais;</div> <div>Parcerias com mercados (divulgação no ponto de venda);</div> <div>E-mail/notificações;</div> <div>Canais mais eficientes: App (baixo custo, alto engajamento) e redes sociais (viralização).</div>	<div>Segmentos de Clientes </div> <div>Famílias e consumidores individuais (evitar desperdício doméstico).</div> <div>Restaurantes e pequenos comércios (gestão de estoque).</div> <div>Restaurantes e pequenos comércios (gestão de estoque).</div> <div>ONGs e cooperativas (receber doações).</div> <div>Tipo de mercado: Plataforma multilateral (conecta consumidores, varejistas e doações).</div>
<div>Estrutura de Custos </div> <div>Custos fixos altos:</div> <div><ul style="list-style-type: none"><li>Desenvolvimento/manutenção do app e IA.</li><li>Infraestrutura de servidores.</li></ul></div> <div>Custos variáveis:</div> <div><ul style="list-style-type: none"><li>Marketing (redes sociais).</li><li>Parcerias (logística de doações).</li></ul></div> <div>Modelo: Orientado para valor (tecnologia premium + impacto social), com automação para reduzir custos operacionais.</div>		<div>Fluxos de receita </div> <div><ol style="list-style-type: none"><li>Publicidade (marcas de alimentos/supermercados).</li><li>Assinatura premium (receitas exclusivas, relatórios de desperdício).</li><li>Taxa de intermediação (para mercados/ONGs que usam a plataforma de doações).</li><li>Licenciamento (venda da tecnologia de reconhecimento para outras empresas).</li><li>Preferência de pagamento:</li></ol></div> <div><ul style="list-style-type: none"><li>Usuários: Freemium (app grátis + assinatura opcional).</li><li>Parceiros: Taxa fixa ou por transação (doações).</li><li>Principal fonte: Publicidade e licenciamento (60%), assinaturas (30%), intermediação (10%).</li></ul></div>		