

BUSINESS MODEL CANVAS

EQUIPE: MATHEUS FALCÃO, KAWAN GABRIEL

KEY PARTNERS:

Parceiros pedagógicos

Faculdades

Escolas

Empresas com interesse em terceirizar nosso serviço

Prefeitura com ideia em projetos sociais

KEY ACTIVITIES:

Pesquisa de usuário

Etapas de conteúdo teórico e prática acompanhados por uma barra de progresso.

Níveis por fase.

Sistema dependente de vidas para seguir.

Uma revisão por módulo.

3 Perguntas diários baseadas no conhecimento do jogador até o momento.

VALUE PROPOSITION:

A entrega de um ensino gamificado.

--Enunciados gerados de maneira didática.

--Entrega de módulos estilizados para mundos (deserto, gelo...)

--Construção de um pensamento lógico.

- 10 níveis por módulo, com um desafio cada. Após passar do desafio, o jogador segue para o próximo mundo.
- O jogador começa com 5 vidas em cada nível. Caso o mesmo perca uma vida, terá de começar novamente no início de cada nível.
- Um sistema de anúncios, para que o mesmo fique no mesmo lugar sem começar do começo do nível, aparecerá para fazer essa pergunta ao jogador 'Quer continuar? Compre um pacote de 5 vidas e aprenda com seus erros. Ou assista um anúncio e receba 1 vida. '
- Em uma visão ampla do projeto, queremos uma pesquisa de usuário, determinando o conhecimento do jogador por algumas perguntas no começo do uso do app. Essas perguntas podem levar o jogador para dois de nossos módulos: Iniciante (Mundo do Deserto) ou o Básico (Mundo do Gelo).
- Vamos usar uma linguagem de interpretação como o PORTUGOL para ensinar. --A entrega de 3 linguagens de programação com alta no mercado Python, C e Java.
- O jogador pode apreender o 'básico' de como se usa a lógica para a construção de um algoritmo, e praticar novamente essa lógica em uma de nossas linguagens disponíveis.
- Enunciado do dia com 3 perguntas sobre os temas abordados pelo candidato até o momento.

CUSTOMER RELATIONSHIPS:

Suporte online

- Espaço para o cliente poder colocar sua dúvida e aguardar a resposta.

Atividades interativas

- Nosso mascote ou o próprio sistema irá dar dicas de boas práticas para mantermos um relacionamento mais assertivo com nossos jogadores.

Coleta de feedbacks

--Pesquisa de usuário e respostas a enquetes que podemos colocar na landing page.

CUSTOMER SEGMENTS:

Pessoas com o básico

Pessoas sem conhecimento

Estudantes(ensino médio e faculdade) da área de TI

Profissionais em busca de reciclagem

Profissionais em transição de carreira

Empreendedores

Pais interessados por educação e tecnologia

Hobbys e Para projetos pessoais

Trabalhadores autônomos

Aposentados e que desejam manter a mente ativa

CHANNELS:

Landing Page

--Apresentação do produto

Universo meta(Facebook, Instagram..)

--Instagram pode ser uma plataforma que se mantenha com as novidades do código agora, suas versões..

--Facebook pode ser para gerir uma o fluxo de tráfego orgânico e pago

GitHub

--Divulgação do projeto para a comunidade de TI

KEY RESOURCES:

Equipe de desenvolvimento

Plataforma do web app

Hospedagem

Conteúdo educativo teórico e prático.

COST STRUCTURE:

Marketing?/Divulgação com tráfego pago

Hospedagem

Domínio

Manutenção e atualização

Custos administrativos(despesas do negócio, licenças comerciais, contabilidade, espaço físico de desenvolvimento)

Ferramentas da esteira de desenvolvimento.

REVENUE STREAMS:

O programa vai gerar receita por meio de um sistema baseado em vidas, no qual, a cada início de fase, o jogador começa com 5 vidas. Se ele perder terá de começar de novo, o jogador pode ainda optar por comprar um pacote de 5 vidas ou, assistir um anúncio que lhe dará uma vida por dia.

O Fluxo virá da compra de vidas, ou de anúncios dentro do web app.