**PC na nuvem.**

**Tamanho de mercado:**

**1-potenciais usuários e/ou clientes.**

* De um grande empresa a um usuário normal.
* Empresas de tecnologia como ClearSale, sap (labs latin américa), DB1 Global Software e entre outros.
* 195 mil empresas ativas no setor de tecnologia. 30% das empresas apresentam alto nível de atividade, 56% contam com um grau médio e o restante está entre baixo e inoperante.

**2- O crescimento do mercado é previsível.**

* O mercado de computação nas nuvens está crescendo no Brasil. Micro e pequenas empresas se beneficiam com esse serviço, ao mesmo tempo em que empresários vislumbram um setor promissor para investir.

**3- As condições de atração de clientes/usuário são propicias.**

* Necessário parcerias

**Proposta de valor:**

1. **Desenvolver a proposta de valor.**
   1. **O CLIENTE.**

**Tarefa do cliente:**

- Realizar os processos mais rápidos.

- Não se preocupar com atualização de hardwares ou software.

- Segurança na proteção de dados armazenados.

**Ganho:**

- economizar na manutenção das maquinas tanto do software ou hardwares.

- hardware não limita o desenvolvimento de software ou outras atividades a serem realizados pelo cliente.

**Dores:**

- desconfiança em se os dados armazenados estão seguros.

- perda dos dados armazenados.

- remorso em evoluir em essa nova tecnologia.

* 1. **Proposta de valor.**

**Produto e serviço:**

- hardwares de ultima geração.

- diversos tipos de maquinas para diferentes tipos de clientes.

- um atendimento via email ou telefone para qualquer duvida.

- suporta para qualquer tipo de erro.

**Aliviam as dores:**

- processos mais rápidos, acelerando o desenvolvimento das suas atividades.

- por um fim na limitação na hora de realizar alguma atividade ou desenvolvimento.

- suporte técnico.

**Criadores de ganho:**

- sem despesas na atualização de hardwares.

- alta tecnologia (para o desenvolvimento).

**2- visão do produto:**

- vamos acabar com as despesas de atualização de hardwares, diminuindo a despesa a serem gastos com o mesmo.

- implementar uma nova tendência, ter váriasdsadsa empresas de tecnologia como clientes, usuários normais e acabar com uma certa porcentagem de maquinas físicas em empresas.

- vamos mostrar que ter um PC na nuvem é mais econômico que ter um em físico.

**3- listar os recursos e Benefícios do produto.**

- terão um processo mais rápido.

- sem despesas no suporte técnico nas maquinas.

- sem despesas na atualização de hardware ou software.

**4-mínimo Produto viável.**

- uma maquina capas de resolver os problemas com só o necessário para o cliente.sem a necessidade de um maquina de ponta e com o preço do pagamento muito alto.

**Clientes.**

**1-Liste os problemas/ necessidades e paixões:**

**-** solucionar o problema dos clientes com o desempenho de suas maquinas.

**-** diversos tipos de preços de assinatura do serviço.

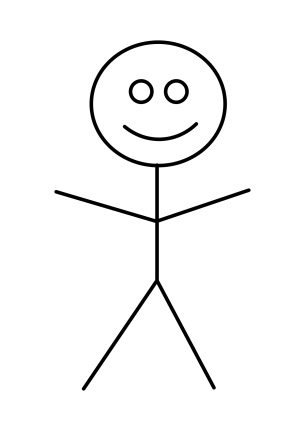
- acabar com a preocupação do suporte técnico para suas maquinas.

- satisfaze as necessidades desejadas.

**2- quais os tipos de clientes e suas influencias:**

- clientes que não tenham medo dessa nova tecnologia, que de mostrem a evolução da sua empresa.

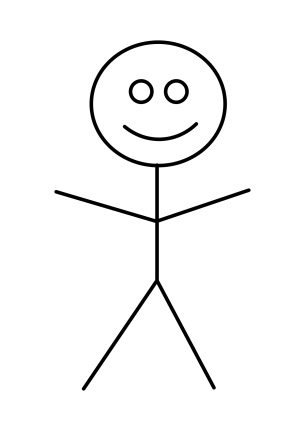
- clientes comuns que já estão cansados de dar manutenção a suas maquinas e atualização do seu hardware.

1. **–crie pessoas:**

**Idade:** 35 - 45 anos

**Objetivo:** busca inovar sua empresa, diminuir suas despesas com o hardware e software.

**Cargo:** diretor comercial, diretor administrador, diretor de produção.



**Idade:** 25 - 35 anos

**Objetivo:** tem melhor performance nas suas atividade diárias, trabalho ou lazer.

**Canais.**

**-** redes sociais.

- conferencias de tecnologia.

- conferencias de empresas em desenvolvimento.