Nome: Juliano Leonardo Soares

Ideia de empresa: Empresa para criar sites e software para pequenos negocios, criar consultorias e ajudar com soluções de Ti para melhorar as empresas.

# A tela de modelo de negócios

# Parcerias Chave



Quem são nossos parceiros chave? Quem são nossos provedores chave? Que recursos chave adquirimos de nossos parceiros? Que atividades chave realizam nossos parceiros? MOTIVAÇÕES PARKA PRACESKA

Pequenas Empresas, Comercio local, Industria local, Lojas locais e instituições de ensino e de suporte a empresas.

# Atividades Chave



Que atividades chave requerem nossas propostas de valor? Nossos canais de distribuição? Relações com clientes? Fontes de renda?

CATEGORIAS Produção Solução de problemos

Desenvolvimento de software, aplicativos, websites e soluções para automatização e consultorias de Tl.

# Recursos Chave



Que recursos chave requerem nossas propostas de valor? Nossos canais de distribuição? Relações com clientes? Fontes de renda?

TIPOS DE RECURSO Fálicas

intelectuais (patentes de marcos, direitos autorais, dado Humanos Signapolina

Equipamentos como computador, acesso a internet, pessoas da área de Ti e consultoria, local físico e aporte financeiro inicial.

# Proposta de valor



Que valor proporcionamos aos nossos cientes?

Que problema de nossos clientes ajudamos a solucionar?

Que pacotes de produtos ou serviços oferecemos a cada segmento de mercado

Que necessidade dos clientes satisfazemos?

CARACTERÍSTICAS
Novidende
Desempenho
Customingillo
"Dater o trobalho finito
Dissigne
Marcay/Esobus
Prepo
Reducillo de custos

Proposta de melhorias e ladaptações para automatização e limplementação de sistemas de TI. resolver e atualizar os pequenos negócios para a era digital le deixá-los mais competitivos com os novos negócios. Os produtos serão consultoria e desenvolvimento de soluções de TI. Com custo lbaixo, produto personalizado, e entregas

# Relações com clientes



Que tipo de relação esperam os diferentes segmentos de mercado? Que tipo de relações temos estabelecido? Qual é o custo destas relações?

Qual e o custo destas relações? Como estão integradas em nosso modelo de negócio?

EXEMPLOS
Assistência pessoal
Assistência pessoal dedio
Auto-sandja
Sendjas automatizados
Compuldades

Suporte técnico 24h, Visitas técnicas mensais, consultoria pesonalizadas, visitas mensais e acompanhamento diário, com custo mensal

# Segmentos de mercado



Para quem criamos valor? Quais são os nossos clientes mais importantes?

Mercado de massa Mercado nicho Segmentado Diversificado

Criamos valores para empresas que estão atrasadas para a era digital e empresas que necessitam automatizar e ou divulgar seus produtos que envolve tecnologia.

#### Canais



Que canais preferem nossos segmentos de mercado? Como estabelecemos atualmente o contato com os clientes? Como se conjugam nossos canais?

Quais têm melhores resultados? Quais são mais rentáveis?

Como se integram nas atividades diárias dos clientes?

FASES DOS CANAIS

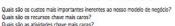
Como fiszemas com que a nassa empresa seja percebida?

Avallopto
 Como quadamos do cliente avallor nossa proposta de volor?
 Compra
 Compra
 Como permitiros que o clientes conser produtos e/ou servicio.

Como entregamos nossa proposta de valor ao cliente: 5. Pás-vendo

Vendas pela Web, Equipes de vendas na rua, Universidades, e associação com empresas como sebrae

# Estrutura de custos



É O SEU MEGÓCIO MAIS: Dirigido por custos (estrutura de custos reais reagras, prapasto de valor de preço baixo, autorração máximo, terceinização extern

CARACTERÍSTICAS DE EXEMPLO: Custos fixos (solários, rendos, utilidades Custos varidiveis Economias de escala Pessoas, internet e educação e capacitação dos colaboradores e aluguel.



láαeis

lcontinuas com metidos.

### Fontes de renda

Por que valor estão dispostos a pagar nossos clientes? Por que pagam atualmente? Como pagam atualmente? Como eles gostariam de pagar? Quanto geram as diferentes fontes de renda ao total da renda?

TIPOS: Vends de advos Taxos de uso Taxos de suinoturo Lending/Nenting/Leasing Licenciameno Taxos de broker Anuncio

PRECOS FIXOS: Prepos por lista Dependente de coracterísticos de produto Dependente do segmento de cliente Dependente do volume Pagamentos de produtos completos, mensalidades, licenças, consultorias, venda direta de software sem suporte e

recos padracos equipamentos para automatização.

