Universidade Federal de Goiás

Instituto de Informática

Mercado interno e externo de software

Nome: Adrielly Coelho, Lúcio Flávio de Paula, Paulo Henrique Alves Batista, Rafhael Augusto.

**Business Model Generation**

**Objetivo:** Essa ferramenta tem a finalidade de estabelecer um modelo de negócio em que, irá definir os elementos necessários para que o negócio funcione adequadamente, será apresentado uma série de artefatos em que poderá ajudar a estabelecer uma visão geral de como funcionará esse projeto de negócio.

i. Parceiros Estratégicos

* Hospedagem de sites: Que iriam armazenar nosso software, com responsabilidade de manter em funcionamento por 24/7.
* Desenvolvedores: Pessoal responsável pela construção e manutenção do software;
* Operadoras de cartões: Empresa(s) que serão responsáveis por fazerem as transações de recursos financeiros entre o cliente e a empresa.
* Domínio do site: Empresa que irá realizar o registro do domínio do site (exemplo: www.ilovepet.com.br).

ii. Atividades Chaves

* Interação entre pessoas: Estabelecer um meio de comunicação em que facilite a interação entre as pessoas que possuem animais domésticos.
* Comércio de Pet´s: Estabelecer facilidade para pessoas que buscam adquirir animais de estimação.
* Clientes Vip´s: Estabelecer prioridades para clientes que queiram destaque em sua divulgação.
* Anúncios: Divulgação de produtos e empresas de Pet Shop que se interessarem.

iii. Recursos Chaves

* Equipe de divulgação em Marketing Digital: Colaboradores que estarão divulgando e oferecendo o produto, poderá ser feito por meio de redes sociais.
* Equipe de Desenvolvimento e manutenção de Software: Colaboradores que irão realizar o desenvolvimento e/ou a manutenção do software.
* Servidores: Espaço físico ou nuvem em que será armazenado nosso software.

IV. Proposta de valor

* Oferecer uma plataforma WEB destinada à pessoas que buscam um animal de estimação e facilitar o encontro e a comunicação entre pessoas interessadas em um “parceiro” para o seu pet.
* Oferecer serviços para donos de pets que desejam achar parceiros para seus animais com o objetivo de procriação, garantindo para ambas partes participação na ninhada quando nascer.
* Oferecer uma plataforma para comercialização dos filhotes ou Pets oferecidos por pessoas ou alguma empresa

V. Relações com o cliente

* Suporte: Meio disponível para que usuários possam tirar dúvidas sobre a navegação na plataforma.
* Marketing: Meio disponível para que os usuários possam sugerir algo que poderia ser melhorado ou acrescentado nas atualizações da plataforma.
* Feedback: Pesquisas de satisfação para melhor aperfeiçoamento do site de acordo com as necessidades do cliente.

VI. Canais

* Redes Sociais: Divulgação da plataforma nas redes sociais em que será criado uma página para postagem de fotos dos serviços que iremos oferecer.
* Indicações de usuários: quando um cliente já cadastrado realizar a indicação para um novo cliente e este realizar cadastro na plataforma, o mesmo será recompensado com descontos em suas mensalidades, variando de acordo com os números de indicações.
* Divulgação em sites web: aquisição de créditos no Google Ads, que realizará a divulgação do software com mais prioridade nas pesquisas.

VII. Segmento de clientes

* Pessoas que querem buscar de forma rápida e eficiente animais com raça ou atributos específicos para adquirir como animal de estimação ou se relacionar com o seu pet.
* Proprietários de canil e pet-shops: donos de empresas registradas que queiram divulgar seus pets.

VIIi. Fluxo de Receita

* Anúncios: Será cobrado uma taxa de cada anúncio feito por uma empresa parceira da nossa plataforma.
* Porcentagem na venda dos filhotes comercializados no site.
* Taxa de inclusão do animal na plataforma.

IX. Estrutura de custos

* Custos Fixos:
  + Colaboradores: remuneração das pessoas que serão selecionadas para mantê-lo em funcionamento.
  + Hosts da plataforma: pagamento mensal ou anual para a empresa que será contratada para realizar a hospedagem do software.
  + Domínio: pagamento mensal ou anual para a empresa que será contratada para manter o domínio do software.
* Custos variáveis:
  + Marketing: durante os meses iniciais será investida uma quantidade maior de recursos para divulgação da plataforma, o que pode ser continuado ou não nos meses subsequentes.