Digital Business Model Canvas

• Custos de marketing e anúncios online.

Honorários de parcerias (advogados, contadores).

• Manutenção do site, sistemas e CRM.

Proposta de Valor **Parcerias Atividades** Relacionamento Clientes • Bancos e instituições financeiras • Prospecção de clientes e captação • Intermediação eficiente na compra, Atendimento humanizado e consultivo. • Pessoas físicas que buscam (financiamento imobiliário). de imóveis. venda e aluguel de imóveis. • Suporte pós-venda e pós-locação. comprar ou alugar imóveis • Construtoras e incorporadoras. Divulgação e marketing digital. Assessoria completa (jurídica, • Programas de fidelização para residenciais. Escritórios de advocacia • Intermediação de negociações de financeira e documental). proprietários que anunciam vários • Investidores interessados em especializados em direito compra, venda e aluguel. Portfólio variado de imóveis imóveis. imóveis para renda. • Feedback contínuo para melhorar a imobiliário. (residenciais, comerciais e terrenos). • Empresas que buscam imóveis • Empresas de fotografia e tour • Atendimento personalizado, focado experiência do cliente. comerciais. nas necessidades do cliente. • Proprietários que desejam vender virtual para anúncios. Uso de tecnologia (site, aplicativo, ou alugar seus imóveis. visitas virtuais e chat online). Recursos Canais • Corretores credenciados e • Site institucional com busca de capacitados (CRECI). imóveis. Plataforma digital (site, app e CRM). • Carteira de imóveis disponíveis. • Relacionamento com bancos e construtoras. • Marca e reputação no mercado. Estrutura de Custos Fontes de receita • Salários e comissões de corretores. • Comissão sobre venda de imóveis.

• Comissão sobre aluguel.