THE BUSINESS MODEL CANVAS

KEY PARTNERS

Who are our key partners?

EMPRESAS DE PARQUES DE ESTACIONAMENTO

EMPRESAS DE CARREGADORES PARA CARROS ELÉTRICOS

ESTABELECIMENTOS COMERCIAIS

KEY ACTIVITIES

What key activities do our value propositions require?

DESENVOLVIMENTO E

MANUTENÇÃO

DA APLICAÇÃO ASSIM COMO

O MODELO DE AI

MANUTENÇÃO DAS CÂMARAS

KEY RESOURCES

What Key resources do our value propositions require?

ALGORITMO DE DETEÇÃO DE ESTACIONAMENTOS

HARDWARE NECESSÁRIO
PARA COLOCARS NOS
ESTACIONAMENTOS

VALUE PROPOSITIONS

What value do we deliver to the customer?

FACILIDADE NA BUSCA POR ESTACIONAMENTO

EFICIÊNCIA NA PREVISÃO DE LOCAIS MAIS ACERTADOS PARA A COLOCAÇÃO DE NOVOS CARREGADORES ELÉTRICOS ASSIM COMO DE NOVOS PARQUES DE ESTACIONAMENTO

REDUÇÃO DO CONGESTIONAMENTO

CUSTOMER RELATIONSHIPS

what type of relathionship does each of our customer segments expect us to establish and maintain with them?

GAMIFICAÇÃO MELHORIA CONTINUA

CHANNELS

through which channels do our customer segments want to be reached?

APP
MARKETING DIGITAL
PROMOÇÕES/PARCERIAS
COM ESTABELECIMENTOS
COMERCIAIS

CUSTOMER SEGMENTS

For whom are we creating value?

CONDUTORES URBANOS

EMPRESAS DE ESTACIONAMENTO

EMPRESAS DE CONSTRUÇÃO
PARQUES DE
ESTACIONAMENTO

EMPRESAS DE INSTALAÇÃO
DE CARREGADORES PARA
CARROS ELÉTRICOS

COST STRUCTURE

What are the most important costs inherent in our business model?

DESENVOLVIMENTO E MANUTENÇÃO DA APLICAÇÃO E DO MODELO DE AI INSTALAÇÃO E MANUTENÇÃO DO HARDWARE

MARKETING

REVENUE STREAMS

For what value are our customers really willing to pay?

LICENCIAMENTO PARA AS EMPRESAS DE ESTACIONAMENTO PRIVADO PARECERIAS COMERCIAIS E DE ACORDOS DE DADOS PUBLICIDADE LOCALIZADA