

MODELO DE NEGÓCIOS - INOUT

PARCEIROS-CHAVE

- Hotéis e propriedades;
- Agências de viagem;
- Plataformas de pagamento;
- Fornecedores de serviços turísticos;
- Parcerias com agências de viagens;
- Parcerias com marketplaces de turismo.

ATIVIDADES-CHAVE

- Desenvolvimento e manutenção do site/aplicativo;
- Gestão de parcerias com hotéis e serviços;
- Marketing e promoção;
- Atendimento ao cliente;
- Manutenção das aplicações;
- Método de check-in e check-out prévio.

PRINCIPAIS RECURSOS

- Plataforma de reservas;
- Integração com sistema de pagamentos;
- Banco de dados para acomodações;
- Banco de dados para informações do usuário;
- Criptografia simetrica AES e SQL.

PROPOSTAS DE VALOR

- Novidade em check-in e check-out;
- Design;
- Acessibilidade;
- Performance;
- Usabilidade;
- Segurança.

RELAÇÕES COM O CONSUMIDOR

- Suporte ao cliente via chat;
- Suporte ao cliente via e-mail;
- Suporte ao cliente via telefone;
- Avaliações e feedbacks;
- Ofertas personalizadas.

CANAIS

- Instagram;
- Facebook;
- FAQ;
- Chat;
- E-mail;
- Website;
- Telefone;
- Aplicativo.

SEGMENTOS DE CLIENTES

- Viajantes a lazer;
- Viajantes a negócios;
- Famílias;
- Casais;
- Eventos e conferências.

ESTRUTURA DE CUSTOS

- Desenvolvimento e manutenção do site/aplicativo;
- anúncios no Youtube, Instagram, Facebook;
- Salários dos funcionários de suporte ao cliente;
- Salários dos funcionários administradores de banco de dados;
- Salário dos funcionários de manutenção do site;
- Custos de hospedagem do site;
- Custos de banco de dados.

FONTES DE RECEITA

- Comissões sobre reservas;
- Taxas de serviço;
- Programas de fidelidade;
- Ofertas personalizadas;
- Publicidade no site.