

Business Model Canvas

Ruan Tasca Henrique

Parcerias chave

1. Editoras e distribuidoras para aquisição de novos livros.
2. Escolas e universidades locais para programas educacionais.
3. Organizações comunitárias para eventos colaborativos.
4. Empresas locais para patrocínios e apoio financeiro.

Atividades Principais

1. Aquisição e catalogação de novos materiais.
2. Manutenção e gestão da coleção existente.
3. Oferta de programas e eventos culturais.
4. Atendimento ao cliente e assistência na pesquisa.

Recursos Principais

1. Coleção de livros físicos e digitais.
2. Equipe qualificada de bibliotecários e funcionários.
3. Espaço físico e infraestrutura adequada.
4. Tecnologia para gestão de bibliotecas e acesso digital.

Proposta de valor

1. Acesso a uma ampla variedade de livros, revistas e recursos digitais.
2. Ambiente acolhedor e tranquilo para estudo e leitura.
3. Programas e eventos culturais, como clubes do livro, palestras e oficinas.
4. Serviços de pesquisa e assistência bibliotecária.
5. Acesso à tecnologia, como computadores e internet.

Relacionamento com os clientes

1. Atendimento personalizado na biblioteca.
2. Respostas rápidas e úteis às consultas online.
3. Programas e eventos interativos para promover o engajamento da comunidade.
4. Feedback dos clientes para melhorias nos serviços.

Canais de Distribuição

1. Presença física na biblioteca.
2. Website para reservas, acesso a recursos digitais e informações sobre eventos.
3. Redes sociais para divulgação de eventos e promoções.
4. Parcerias com escolas, universidades e organizações locais.

Segmentos de clientes

1. Estudantes universitários.
2. Professores e acadêmicos.
3. Crianças e adolescentes.
4. Profissionais em busca de recursos.
5. Comunidade local (residentes locais interessados em leitura e aprendizado).

Estrutura de Custos

1. Salários e benefícios dos funcionários.
2. Aquisição de novos materiais.
3. Manutenção de instalações físicas.
4. Custos de tecnologia e software.

Fontes de Receita

1. Multas por atraso na devolução de livros.
2. Taxas de associação premium para acesso a recursos especiais.
3. Patrocínios e doações.
4. Vendas de produtos relacionados à leitura, como marcadores de página e livros usados.