

Descrição:

- O produto seria a união de um chip implantado no usuário e uma lente em seu olho, serviria como um assistente pessoal que leria sua mente e transmitiria a resposta para o olho.

Detalhamento, Funcionamento e Características importantes:

- O sistema seria capaz de ler os pensamentos do usuário e exibir as respostas diretamente em sua visão.

O que é o BMG Canvas, qual sua importância e sua finalidade?

- BMG Canvas é um modelo de negócios que ajuda a visualizar a idealização de um produto e mapeá-lo dentro de diversas esferas do seu desenvolvimento, valores, fontes de renda, parcerias, etc..

Porque aprendermos sobre o modelo BMG Canvas no curso de Tecnologia?

- Pois ele nos ajuda a estruturar um suposto produto que possamos a fazer, deixar uma ideia mais madura para conseguirmos avaliar e reestruturar um suposto projeto de produto.

Segundo o modelo Canvas:

- Qual o segmento que o produto atende?
 - Assistentes pessoais inteligentes
- Qual o relacionamento entre o cliente e produto?
 - É uma relação direta baseada na interação entre usuário e produto, conforme as necessidades diversas do usuário
- Quais os canais de venda entre o produto e o cliente?
 - Venda online variada, entre a venda oficial pela empresa, que seria nossa, varejistas, parcerias com lojas físicas.. e por aí vai. O maior foco seria na venda online.
- Quais os valores do produto?
 - Praticidade, conveniência, aumento da produtividade e qualidade de vida do usuário em qualquer âmbito

- Quais as principais atividades do produto?
 - Responder dúvidas
- Quais são os recursos necessários para vender o produto?
 - Pesquisa e desenvolvimento do produto e marketing e vendas para comercialização
- Quais são os principais parceiros que serão necessários para vender o produto?
 - Os fabricantes de lentes e chips, os precursores no estudo e desenvolvimento de IAs, empresas farmacêuticas e empresas de logística para distribuição
- Quais são os custos do produto?
 - Desenvolvimento do produto, fabricação, marketin, distribuiçao, suporte, segurança e regularização
- Quais serão as fontes de receita do produto?
 - A venda do produto, venda de assinaturas premium e licenciamento de tecnologias externas

Business Model Canvas

Desenhado para:

Trabalho do Mardem

Desenhado por:

Andrei, Bruno, Caio e Samuel

Data:

07/04/2024

Versão:

1.0

<div>Parcerias Chave</div> <div><div><div>-Fabricantes de lentes e chips</div><div>-Desenvolvedores de IAs</div><div>-Empresas da área da saúde</div><div>-Empresas de logística para distribuição</div></div></div>	<div>Atividades Chave</div> <div><div><div>Responder dúvidas diversas</div></div></div> <div><div>Recursos Chave</div><div><div><div>-Vidro e plástico para as lentes</div><div>-Metas e camadas condutoras dos chips</div><div>-Fornos de difusão para fabricação de semicondutores</div><div>-Diversos equipamentos especializados</div></div></div></div>	<div>Proposta de Valor</div> <div><div><div>Praticidade</div><div>Conveniência</div><div>Aumento de produtividade</div><div>Aumento de qualidade de vida</div></div></div>	<div>Relacionamento</div> <div><div><div>Relação baseada na interação entre usuário e produto, conforme a necessidade de tirar dúvidas diversas do usuário.</div></div></div> <div><div>Canais</div><div><div><div>Venda online variada, entre a venda oficial pela empresa, que seríamos nós, além de varejistas, possíveis lojas físicas oficiais e varejo. Maior foco na venda online</div></div></div></div>	<div>Segmento de Clientes</div> <div><div><div>Assistentes pessoais inteligentes</div></div></div>
<div>Estrutura de Custos</div> <div><div><div>Desenvolvimento do produto, fabricação, marketing, distribuição, suporte, segurança e regularização</div></div></div>		<div>Fontes de Receita</div> <div><div><div>A venda do produto, venda de assinaturas premium e o licenciamento de tecnologias externas</div></div></div>		

- Grupo
- Andrei Santos de Oliveira
 - Bruno Marques Freitas
 - Caio Issao de Barros Fujisawa

- Samuel Pereira Barreto