

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE CAMPINAS

BiBi
Smart Transport Company

EMPREENDEDORISMO
MODELO DE NEGÓCIO

Alfredo Silveira	12029856
André Fiuza	11166386
Juliana Salgado	12029496
Rafael Diniz	12210803

CAMPINAS
MAIO/2015

Canvas Business Model

KP Cloud server	KA Manter plataformas e aplicativos Melhorar acessibilidade Manter negócio alinhado as necessidades do cliente	VP Definição de rotas Relacionamento com cliente Contabilização de custos	CR Self-service Serviços automatizados Suporte personalizado	CS Fretamento PMGE
	KR Portal web Aplicativos mobiles		CH Google Play Página Web	
C\$ Salários Cloud Server Infraestrutura			R\$ Planos de assinatura	

Descrições:

CS (Customer Segments)

- Fretamento PMGE

Empresas de fretamento, pequenas, médias e grandes, poderão usar a ferramenta da mesma forma atendendo seu modelo de negócio.

CR (Customer Relationships)

- Self-service
O próprio cliente utiliza a ferramenta e a organiza.

- Serviços automatizados

Vários serviços que antes eram manuais passam a ser automatizados, como: Definição de rotas, cálculos de custos e localização de motoristas.

- Suporte personalizado
No momento da aquisição o cliente contará com suporte para toda a configuração e após isso, em caso de dúvidas poderá acionar a equipe de suporte em qualquer momento.

CH (Channels)

- Google Play
Aplicação Mobile disponível na Google Play gratuitamente para download dos envolvidos.
- Página Web
Para divulgação e acesso ao portal e compra das empresas de fretamento interessadas em utilizar a solução.

R\$ (Revenue Streams)

- Planos de assinatura
Serão disponibilizados serviços de assinatura mensais, trimestrais, semestrais e anuais, com aumento de descontos quanto maior o tempo.
Sendo: Mensal: R\$ 19,90, Trimestral R\$ 53,70 (R\$ 17,90/m), Semestral: R\$ 95,40 (R\$ 15,90/m) e Anual R\$ 154,80 (R\$ 12,90/m).

VP (Value Propositions)

- Definição de rotas
Trabalho passa a ser automatizado considerando mais variáveis como: trânsito, desgaste do veículo em vias em mau estado.
- Comunicação com passageiros
Através do aplicativo mobile, o passageiro pode facilmente dizer se confirma sua presença ou não, além de poder visualizar a localização aproximada do transporte que irá buscá-lo, o motorista ou o administrador da empresa de fretamento também poderá enviar avisos aos passageiros e/ou motoristas.
- Contabilização de custos
Por coletar dados precisos de quilometragem utilizada e todas as despesas a contabilização dos custos será mais precisa e fácil de ser feita.

KA (Key Activities)

- Manter plataformas e aplicativos
Manter as plataformas em funcionamento 24/7 e prover atualizações sempre que necessárias da forma mais natural possível.
- Melhorar acessibilidade
Tentar prover sempre uma forma fácil do cliente acessar a ferramenta, seja por exemplo o site ser compatível com várias plataformas.

- Manter negócio alinhado as necessidades do cliente
Atualizar a ferramenta assim que surgir uma nova necessidade de negócio do cliente e remover aquelas que não agregam valor, tudo isso da forma menos impactante com a usabilidade atual.

KR (Key Resources)

- Portal web
Portal web para divulgação e acesso a solução administrativa da empresa onde terá acesso a todas as configurações e onde fará modelagem de seu negocio para passar a usufruir de seus benefícios.
- Aplicativos mobiles
Acesso para os motoristas, onde poderão contar com a definição de rotas automáticas e listagem de passageiros, nesse ponto é possível mudar de motorista sem impactar o negócio e os passageiros terão acesso para confirmar sua presença e visualizar onde o transporte aproximadamente está, assim como visualizar alertas e manter seus dados pessoais.

KP (Key Partners)

- Cloud server
Servidor onde será armazenada e disponibilizada a aplicação com maior confiabilidade de disponibilidade 24/7 e segurança.

C\$ (Cost Structure)

- Salários
 $(3000 \times 4) \times 2 = \text{R\$ } 24.000,00 \text{ mês}$
 $24.000,00 \times 12 = \text{R\$ } 288.000,00 \text{ ano}$
- Cloud Server
 $\text{R\$ } 500,00 \text{ mês, R\$ } 6.000,00 \text{ ano}$
- Infra estrutura
 $\text{R\$ } 600,00 \text{ mês, R\$ } 7.200,00 \text{ ano}$

Custos totais:

Mês: R\$ 30.500,00

Ano: R\$ 366.000,00

Sendo a receita por empresa:

R\$ 19,90 por veículo
R\$ 17,90 acima do 11º veículo
R\$ 15,90 acima do 20º veículo
R\$ 12,90 acima do 50º veículo

Para cobrir os gastos seriam necessárias as vendas de:

1533 veículos cadastrados por empresas de até 10 veículos.
Ou seja, 153 empresas com 10 veículos.

1704 veículos cadastrados por empresas acima de 11 veículos.
Ou seja, 86 empresas com 20 veículos.

1919 veículos cadastrados por empresas acima de 20 veículos.
Ou seja, 39 empresas com 50 veículos.

2365 veículos cadastrados por empresas acima de 50 veículos.
Ou seja, 23 empresas com 100 veículos.

E suas respectivas combinações.

Atualmente existem em média 15 mil veículos de grandes empresas cadastrados no sindicato SETPESP, isso sem contar com todos os autônomos que representam um número muito maior.

FONTES: SETPESP e SINFRECAR.