Quest #6 Modelo de Negócio & ARM



01

Lean canvas

02

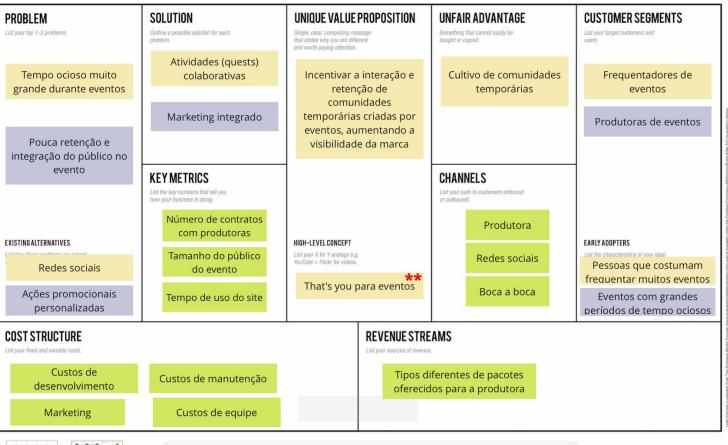
Fidelidade

04 03 05 **MVP** Escala de mercado **Recursos**

Quais as atividades-chave do seu negócio?

1. Quais as atividades-chave do seu negócio?

As atividades-chave do negócio incluem a concepção, desenvolvimento e lançamento da aplicação, bem como a implementação de recursos de gamificação, criação de quests e recompensas, marketing e aquisição de usuários, gerenciamento de comunidades e parcerias com eventos para promover a plataforma.







** That's you é um 'party game' de Playstation 4 com foco na interação entre os jogadores através de atividades e dinâmicas 'divertidas'



Usuários

Produtora

Qual é a estrutura de custos de seu negócio?

2. Qual é a estrutura de custos de seu negócio?

A estrutura de custos do negócio inclui os custos com desenvolvimento da aplicação, hospedagem da plataforma, marketing e publicidade, pagamento de recompensas e prêmios para os usuários, despesas operacionais (como internet e energia elétrica) e, possivelmente, a contratação de equipe de suporte ao cliente.

Para o desenvolvimento do sistema será necessário **R\$50.000,00** levando em consideração **4 desenvolvedores e 2 testadores** que irão trabalhar durante **3 semanas** para o desenvolvimento do MVP. Para hospedagem do sistema e manutenções pontuais durante o período de um mês o custo fica em **R\$1.000,00**.

03

Como os clientes vão ficar sabendo da sua solução?

3. Como os clientes vão ficar sabendo da sua solução?

A solução pode ser divulgada por meio de campanhas de marketing online e offline, parcerias com eventos, redes sociais e publicidade direcionada a potenciais usuários. O desenvolvimento de um site institucional explicando nossa ferramenta, como ela funciona e apresentação de cases reais de sucesso de utilização dela juntamente com a utilização de uma ferramenta de SEO para um bom posicionamento em ferramentas de buscas online. Além disso, nossa equipe comercial estaria em contato com produtoras de todo o país de forma a apresentar nossa ferramenta e os impactos que ela pode gerar nos futuros eventos que eles estão organizando a fim de gerar o interesse dos mesmos.





Metodologia

Willingness to pay (WTP)

Resultado

Quantificar preço com base em cada etapa da proposta de valor

Quanto custa reter o público?

Diferentes eventos com diferentes preços



04

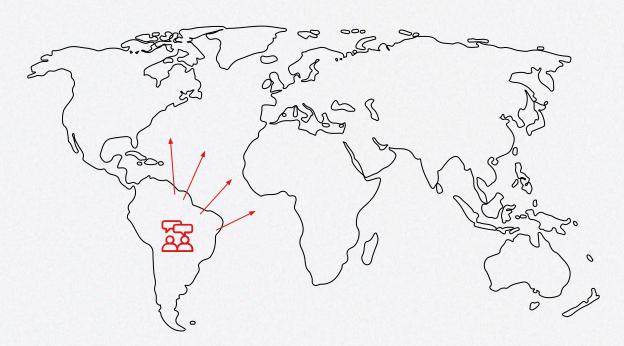
Como manter seus clientes fiéis?

4. Como manter seus clientes fiéis?

Para manter seus clientes fiéis, a plataforma deve ser continuamente atualizada e melhorada, com a adição de novas funcionalidades, quests, recompensas e desafios, além da implementação de um programa de fidelidade e engajamento de usuários. Nossa ferramenta proporciona experiência personalizada para cada cliente que contratar nosso produto a fim de gerar uma maior identificação e integração daquelas comunidades que estão se formando temporariamente. Além disso, estaremos dando suporte funcional, analisando e resolvendo possíveis problemas que ocorram durante o fluxo de uso.

Escala de Mercado

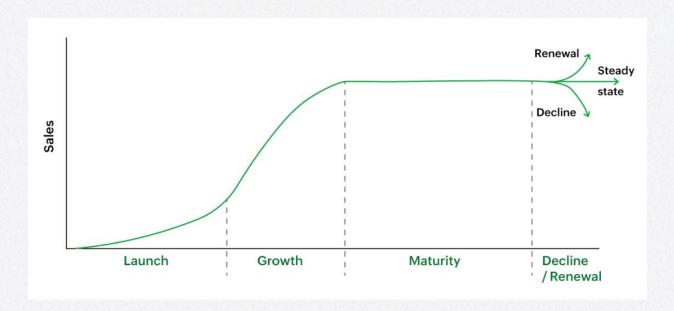
23)



Pensamos em expandir nossa solução na medida em que evoluirmos com o negócio

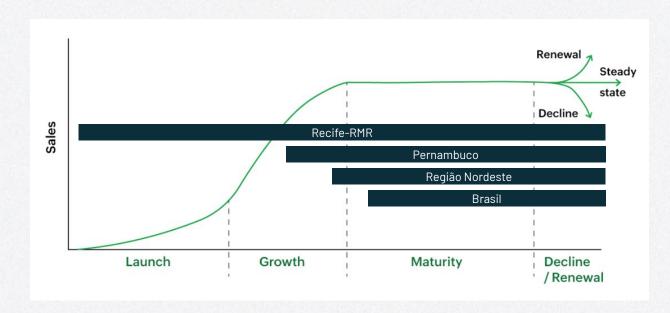
Ciclo de Vida do Negócio





Ciclo de Vida do Negócio





Quais as possíveis fontes de financiamento/recursos?

5. Quais as possíveis fontes de financiamento/recursos?

As possíveis fontes de financiamento/recursos incluem:

- Investimentos de capital semente;
- Aceleradoras;
- Incubadoras;
- Crowdfunding;
- Empréstimos bancários.

06 Ouanto o cliente estaria disposto a pagar pela sua solução?

6. Quanto o cliente estaria disposto a pagar pela sua solução?

O valor que o cliente estaria disposto a pagar pela solução pode variar dependendo do tamanho do evento e da oferta de recursos e funcionalidades da plataforma, nesse caso pacotes por tamanho dos eventos que variem entre R\$ 3.000,00 (evento de até 2.000 pessoas), R\$ 5.000,00 (evento de até 5.000 pessoas) e R\$ 10.000,00 (evento de até 8.000 pessoas). Uma possível abordagem seria a cobrança de uma taxa de assinatura para eventos de maior porte (de 10.000 pessoas acima) ou a venda de pacotes premium com recursos exclusivos para os usuários. Com esse planejamento será possível faturar cerca de 2 milhões de reais por ano, considerando que visamos disputar cerca de 1% do mercado de gestão de eventos no Brasil (aproximadamente 600.000 eventos anualmente).

Qual o potencial de escala da sua solução?

7. Qual o potencial de escala da sua solução?

O potencial de escala da solução é grande, visto que o número de eventos de pequeno a médio porte no Brasil é significativo e a aplicação pode ser facilmente adaptada para outras regiões e países.

Que influências o modelo de negócios tem no MVP?

8. Que influências o modelo de negócios tem no MVP?

O modelo de negócios pode influenciar a escolha dos recursos e funcionalidades incluídos no MVP, com foco na criação de valor para os usuários e na geração de receita para a startup. Além disso, o modelo de negócios pode orientar as estratégias de aquisição de usuários, monetização e escala do negócio.

Obrigado!