

**1. Preencher os nove blocos do Canvas:**

**Thiago Moura Baiense**

**OBS.: foi usado como base o projeto do aplicativo ConstruaAPP feito para o TechNight**

<b>8 Parcerias-chave:</b> <b>1.1. Hospedagem do site</b> Provedor <i>Cloud</i> com SLA acima de 99.99% (AWS, Azure, Locaweb...) <b>1.2. Backups</b> Armazenamento em bloco de um provedor <i>Cloud</i> com SLA acima de 99.99% (AWS, Azure...) <b>1.3. Servidores da aplicação</b> Provedor <i>Cloud</i> PaaS e IaaS com SLA acima de 99.99% (AWS, Azure, Locaweb...) <b>1.4. Serviço de atendimento ao cliente</b> <b>1.4.1. Help-desk</b> Uso de serviços como Zendesk <b>1.4.2. Assistência remota</b> AnyDesk, TeamViewer <b>1.5. Instalação da infraestrutura de rede no serviço <i>on-premise</i></b> Parcerias com empresas de infraestrutura de rede locais	<b>7 Atividades-chave:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Cadastro e acesso facilitado a projetos, memoriais, relatórios e informações de contato de responsáveis e colaboradores;</li><li>• Disponibilidade das informações, independente de conexão constante à internet;</li><li>• Capacidade para gestão de diferentes obras simultaneamente;</li><li>• Gerenciamento de solicitação e autorização de materiais.</li></ul> <b>6 Recursos-chave:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Controle de acesso à aplicação por meio de autenticação (quem pode acessar o aplicativo);</li><li>• Controle de autorização para determinadas ações, como adição e modificação de dados, baseado em cargos;</li><li>• Gerenciamento etapas da obra;</li></ul>	<b>2 Proposta de valor:</b> Fazer uso de um aplicativo para gerenciar dados relevantes aos responsáveis de obra e aos clientes, onde o acesso será centralizado e organizado.  A sua função pode ser compreendida como um repositório central, onde tudo estará acessível de modo centralizado, sendo as informações principais concernentes a projetos, memoriais, informações de contato de responsáveis e colaboradores, relatórios, e de andamento da obra em geral.	<b>4 Relação com os clientes:</b> <b>a) Pessoal:</b> O atendimento inicial ao cliente ocorrerá primariamente de forma pessoa, com o intuito de participar e auxiliar o cliente no processo de integração da solução aos processos internos já existentes. <b>b) Automatizada:</b> A relação dos clientes com a solução ocorrerá de maneira automatizada, uma vez que o processo de implantação seja concluído com sucesso.  <b>3 Canais:</b> <b>a) Distribuição:</b> Por meio das lojas de aplicativo móvel Google Play e App Store. <b>b) Comunicação:</b> Através do site oficial, redes sociais, e-mail, <i>help-desk</i> e presencialmente. <b>c) Venda:</b> Primariamente por meio do site oficial, mas também por contato direto com o cliente, uma vez que esse já tenha experimentado uma demonstração e decidido adquirir a solução.	<b>1 Segmento de clientes:</b> Empresas pequeno e médio porte do setor de construção civil com a necessidade de organizar processos internos e de obter maior eficiência e credibilidade nos serviços oferecidos
<b>9 Estrutura de custos:</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Software (<i>Help-desk</i>, Assistência remota, Serviço de atendimento ao cliente, Licenças Office, Windows, Ferramentas de desenvolvimento e design, Serviço de versionamento)</li><li>2. Infraestrutura (Hospedagem, Backups, Servidores da aplicação) – Mais caro</li><li>3. Funcionários e terceirizados</li><li>4. Marketing – Prioridade inicial</li></ol>			<b>5 Fluxo de rendimento:</b> <b>a) Serviço on-premise:</b> Taxa de instalação da aplicação na infraestrutura local do cliente + taxa mensal de licença de uso. <b>b) Serviço <i>Cloud</i> (fornecido como SaaS, rodando em IaaS, PaaS terceirizado)</b> Taxa de entrada com valor inferior ao da instalação <i>on-premise</i> + taxa mensal de licença de uso com valor superior ao do serviço <i>on-premise</i> .	

