



# MODELO DE NEGÓCIOS

## PARCEIROS-CHAVE

- Desenvolvedores e Designers: Equipe interna de desenvolvimento e UX/UI.
- Plataformas de Pagamento: Ex. PayPal, Stripe, ou integrações com bancos digitais.
- Serviços de Hospedagem e Infraestrutura: Ex. AWS, Heroku ou Hostinger.
- Ferramentas de Design e Prototipagem: Figma, Canva.
- Plataformas de versionamento e colaboração: GitHub.
- Parceiros regionais: Prestadores de serviço e pequenos negócios locais do Alto Tietê.

## ATIVIDADES-CHAVE

- Desenvolvimento e manutenção da plataforma web.
- Captação e onboarding de freelancers e clientes.
- Marketing digital e parcerias regionais.
- Suporte ao cliente e gerenciamento de reclamações.
- Garantia de segurança de dados e conformidade com LGPD.
- Coleta de feedback e melhoria contínua do serviço (modelo iterativo).

## PRINCIPAIS RECURSOS

- Equipe técnica (devs, UX/UI, documentação).
- Plataforma web (frontend em HTML/CSS/JS + backend PHP + banco MySQL).
- Infraestrutura de TI (servidores, domínios, hospedagem).
- Base de dados de freelancers e clientes.
- Marca FOX TECH e o produto MultServ.
- Conhecimento técnico e metodologias ágeis (Scrum, Lean Startup).
- Documentação e ferramentas de apoio (como mockups, wireframes, etc.).

## PROPOSTAS DE VALOR

- Conectar empresas e indivíduos a freelancers de forma rápida, confiável e segura.
- Oferecer um ambiente digital acessível, com foco em serviços locais e especializados.
- Valorizar o trabalho freelancer com transparência, avaliação e reputação.
- Garantir facilidade de uso tanto para clientes quanto para freelancers.
- Cobertura regional estratégica (Alto Tietê inicialmente, com expansão estadual).

## RELAÇÕES COM CLIENTE

- Suporte via canais digitais: chat, WhatsApp, e-mail.
- FAQ e autoatendimento.
- Sistema de avaliação e feedback.
- Notificações personalizadas (push, e-mail, WhatsApp).
- Envolvimento ativo com a comunidade de freelancers e clientes para co-criação.

## CANAIS

- Plataforma Web (canal principal de serviço).
- Redes sociais (Instagram, Facebook, LinkedIn).
- Google Ads e SEO local.
- Parcerias com empresas locais e coworkings.
- Participação em eventos de tecnologia e inovação regionais.

## SEGMENTOS DE CLIENTES

- Clientes individuais em busca de serviços domésticos, técnicos e pessoais.
- Empresas e escritórios locais que necessitam de suporte sob demanda (TI, manutenção, serviços gerais).
- Freelancers buscando visibilidade, novos trabalhos e uma plataforma confiável para operar.

## ESTRUTURA DE CUSTOS

- Infraestrutura e hospedagem web.
- Salários ou pró-labore da equipe técnica.
- Marketing digital e aquisição de clientes.
- Taxas de meios de pagamento.
- Manutenção da plataforma (atualizações, segurança, LGPD).
- Custos legais (documentos, políticas, LGPD, termos de uso).
- Suporte ao cliente e CRM.

## FLUXOS DE RECEITA

- Comissão sobre transações entre clientes e freelancers (ex: 10-20%).
- Planos premium para freelancers com benefícios (maior visibilidade, destaque, acesso antecipado a projetos).
- Publicidade local na plataforma (empresas promovendo seus serviços).
- Taxas administrativas para clientes em serviços especiais (ex: urgência, suporte técnico).
- Parcerias com fornecedores de ferramentas e plataformas (monetização indireta).