

Canvas Study To Go

<p><u>Parceiros Chave</u></p> <p>1. Universitários</p> <p>2. Empresa provedora de internet e telefone</p> <p>3. Desenvolvedor do aplicativo, play store e App store</p>	<p><u>Proposta de Valor</u></p> <p>1. Problema do cliente:</p> <p>Cliente 1: Pessoas que procuram auxílio para formatação e execução de pesquisa ou trabalho, assim como aulas particulares e serviços pontuais.</p> <p>Cliente 2: Pessoas que ofertam serviços, mas encontram dificuldade e grandes gastos para atingir seu público, assim como buscam maneiras mais seguras de receber pelo serviço prestado.</p> <p>2. Solução para o cliente:</p> <p>Plataforma digital (site e aplicativo) para ofertar e contratar serviços do público universitário com pagamento e contato diretamente pela aplicação.</p>	<p><u>Canais</u></p> <p>1. Aplicativo</p> <p>2. Site</p>
<p><u>Recursos Chave</u></p> <p>1. Energia elétrica</p> <p>2. Rede de internet</p> <p>3. Equipes</p> <p>4. Computadores</p> <p>5. Plataforma digital</p> <p>6. Usuários</p>		<p><u>Relação com o cliente</u></p> <p>1. Redes sociais</p> <p>2. E-mail</p> <p>3. Site e aplicativo</p>
<p><u>Atividades Chave</u></p> <p>1. Manutenção do relacionamento (pós-venda)</p> <p>2. Gestão operacional</p> <p>3. Captação de clientes</p>		<p><u>Segmentos de Mercado</u></p> <p>1. Localização: Triângulo Mineiro</p> <p>2. Cliente 1: Acadêmicos e profissionais a partir dos 16 anos</p> <p>Cliente 2: Professores autônomos de diversas áreas de conhecimento</p>
<p><u>Estrutura de custos</u></p> <p>1. Desenvolvimento e manutenção da ferramenta</p> <p>2. Equipes</p> <p>3. Marketing</p>		<p><u>Fontes de renda</u></p> <p>1. Taxa fixa sobre os serviços prestados</p> <p>2. Anúncios e propagandas</p> <p>3. Patrocínios e investidores</p>