



MODELAGEM DE NEGÓCIOS

STARTUP - UNIBOOK

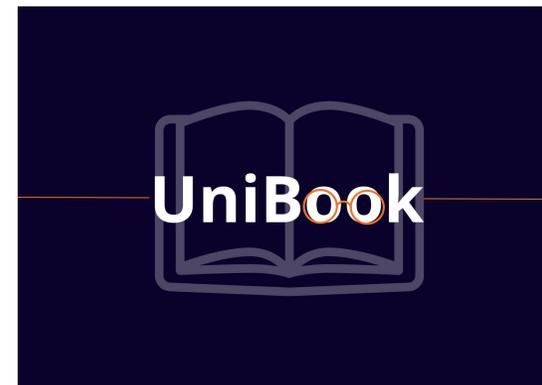


UNICEPLAC
CENTRO UNIVERSITÁRIO





INTRODUÇÃO



Área Abrangente: educação, economia e meio ambiente.

Problema: dificuldade/falta de acesso à livros acadêmicos e materiais por parte de alguns universitários.

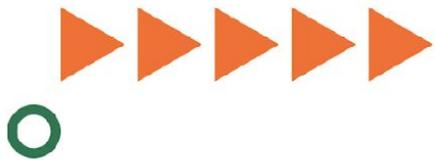
Proposta de Solução: site responsivo voltado para a venda de livros usados, por aqueles que desejam os descartar, bem como a compra, por aqueles que necessitam o ter por um preço mais acessível e com qualidade, economizando dinheiro.



JUSTIFICATIVA

A escassez de incentivos e investimentos em questões relacionadas à leitura, à educação e ao aprendizado é um fator presente em nossa comunidade. E atrelado a este fato, é notório como a desigualdade social age e atua perante a esses assuntos, logo, uma comunidade colaborativa possibilitaria a abertura de muitas portas para um caminhar mais evolutivo da nossa cidadania, melhorando em aspectos como:

- ❖ Aumento da qualidade da educação;
- ❖ Conscientização da população;
- ❖ Diminuição da desigualdade social;
- ❖ Maior incentivo pelo aprendizado;
- ❖ Reciclagem e Reutilização.



OBJETIVOS PRINCIPAIS

- ❖ Permitir um acesso mais amplo a conteúdos ministrados em sala de aula;
- ❖ Melhorias para uma cidadania mais harmônica entre universitários;
- ❖ Desenvolvimento de uma comunidade colaborativa;
- ❖ A reutilização de materiais;
- ❖ A disseminação do aprendizado de forma igualitária;
- ❖ Abrir portas para aqueles que possuem menores condições financeiras;



PRODUTO

PRODUCT BACKLOG	
Prioridades	Funcionalidades
1	Colocar/Anunciar o livro usado
1	Comprar/Trocar o livro
1	Catálogo de venda de livros
2	Página de Cadastro/Login
2	Aba de Configurações
3	Opção de escolher área/curso
3	Chat/Comunidade de compartilhamento de arquivos
4	Definir quais tipos de livros se tem mais interesse
4	Carrinho



PROTÓTIPOS

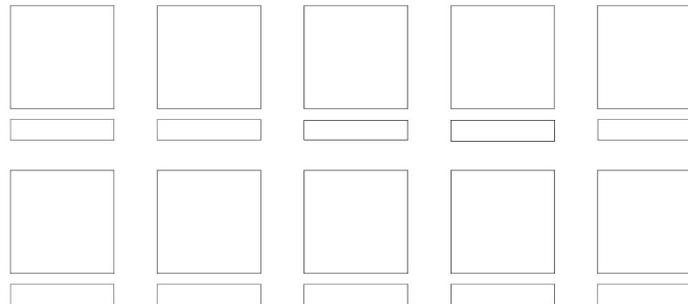
NAVEGAÇÃO

BANNER

Desktop

NAVEGAÇÃO

CATÁLOGO



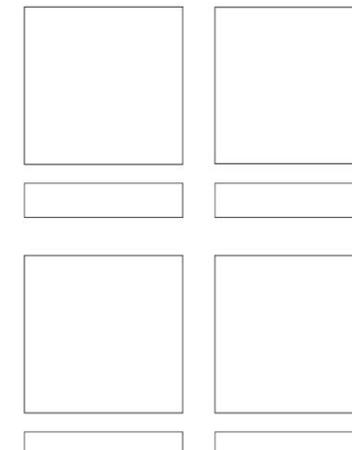
Mobile

LOGO

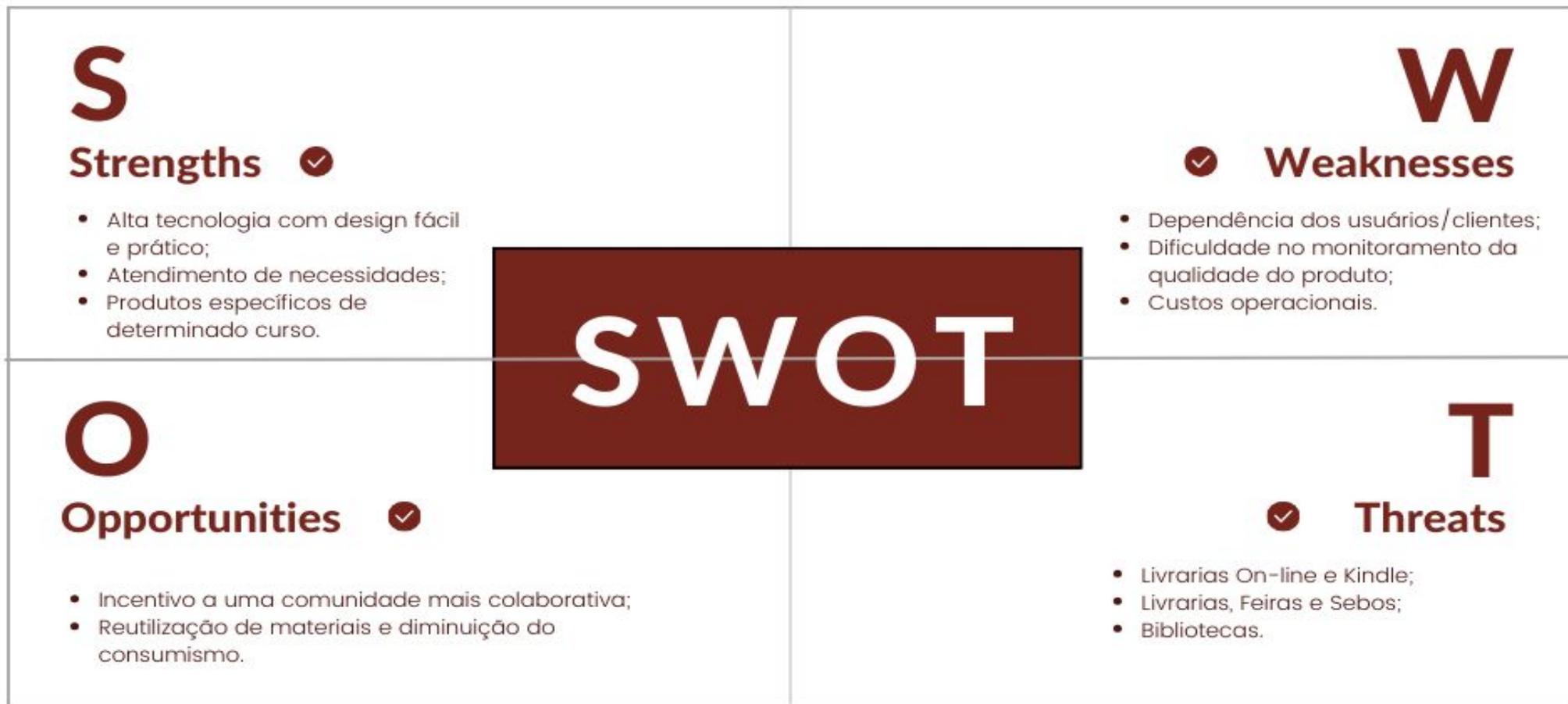


BANNER

CATÁLOGO



MATRIZ SWOT



BUSINESS MODEL CANVAS

PARCEIROS-CHAVE

- UNICEPLAC;
- Universitários;
- Professores.



ATIVIDADES-CHAVE

Cooperação por parte de universitários que desejam se desfazer de materiais já utilizados anteriormente e que não terão mais utilidade. Além de uma pequena comunidade com comentários a cerca de um livro, ou determinado tema.

PRINCIPAIS RECURSOS

- Plataforma tecnológica;
- Time de desenvolvedores;
- Equipamentos informáticos;
- Serviço on-line 24 horas.

PROPOSTAS DE VALOR

Entrega de uma plataforma que forneça aos estudantes, materiais com um preço acessível e de boa qualidade, permitindo um maior alcance educacional, bem como auxiliar aqueles que desejam se desfazer deles, facilitando a troca e venda de recursos didáticos usados e promovendo, assim, a reutilização dos mesmos. Há também o oferecimento de encontrar produtos específicos de determinado curso.

RELAÇÕES COM O CONSUMIDOR

O software visa uma satisfação plena do cliente, assim como relacionamento estreito com o mesmo, por via suporte de atendimento. E contato com e-mail.

CANAIS

- Plataforma on-line;
- Redes Sociais;
- Grupos educacionais.

SEGMENTOS DE CLIENTES

Alunos que tenham o interesse em adquirir, vender ou realizar trocas de materiais educacionais.



ESTRUTURA DE CUSTOS

- Despesas de marketing e publicidade;
- Hospedagem e Domínio;
- Manutenção da plataforma.

FLUXOS DE RECEITA

- Possibilidade de parcerias com editoras ou empresas relacionadas a materiais educacionais;



OUTROS

Cronograma:

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1PQAH5AeqI2UaQmcDrjF231GBKHOOHWt-sxkUwl03n-I/edit?usp=sharing>

Documentação:

<https://docs.google.com/document/d/1sALaSHUozDB8I9lr6TfG1cJhBpfI5qr40uf-7WhAQyU/edit?usp=sharing>

Trello:

<https://trello.com/b/f6VZT9xB/grupo-6>



Obrigado (a)!

carla.jovito@ads.uniceplac.edu.br



UNICEPLAC
CENTRO UNIVERSITÁRIO

