|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | Projetado para: | | | | | Projetado por: | | Data: | | Versão: |
| **Quadro de Modelo de Negócios** | | **Sua organização** | | |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | | | | |  | |  | | |
| **Principais Parceiros** | **Principais Atividades** | | **Propostas de Valor** | | | **Relacionamento com o Cliente** | | | **Segmentos de Clientes** | | |
| **Principais parceiros**  Recrutamento dos participantes via:   * ONGs * Igrejas * Escolas * Casas comunitárias * Governos locais   Programa:   * Professores de arte/supervisores de artesanato * Formadores * Empresas locais   Venda de produtos/marketing:   * Varejistas locais * Plataformas on-line | **Atividades que devem ser realizadas:**  Desenvolver materiais de marketing (folhetos/pôsteres/site) para recrutar participantes  Criar uma equipe para a gestão e capacitação de projetos e aulas de arte | | **Participantes:**   * Um lugar seguro para aumentar a autoconfiança * A oportunidade de descobrir talentos criativos * A oportunidade de começar um negócio juntos e gerar renda   **Compradores:**  - A loja oferece produtos originais, únicos, por um preço justo  - Ao comprar um produto, você apoia mulheres de comunidades locais e as ajuda a criar um meio de subsistência  Você conhece as mulheres na loja e cara a cara; assim, você vê e sente o impacto do projeto em suas vidas | | | | **Participantes:**  As relações pessoais se baseiam na confiança  Os participantes são cocriadores  **Compradores:**  - Relações pessoais e mais formais com o cliente  - Os clientes podem se tornar membros da comunidade | | **Participantes:**  Mulheres nigerianas de 18 a 25 anos da região de Abudja. Desempregadas, com baixa autoestima; muitas vezes, com filhos. Com pouca educação e, frequentemente, cresceram em famílias de baixa renda.  **Compradores:**  Compradores de nossos produtos: homens/mulheres de classe média da Nigéria na idade de 25 anos ou mais que:  - São de famílias de classe média e, portanto, têm dinheiro para gastar  - Apreciam produtos originais e feitos localmente  - Querem contribuir para as comunidades locais/ uma causa social | | |
| **Principais Recursos** | | **Canais** | |
| **O projeto precisa:**   * Um local de trabalho para fazer os produtos; * Materiais e ferramentas * Um ponto de venda (físico ou on-line) * Uma sala de treinamento para a capacitação e a aula de arte * Computadores para o site | | **Participantes:**  Contato cara a cara (Igreja, comunidades, ONGs), jornais e cartazes locais e on-line, via WhatsApp, telefone, Skype e e-mail  **Compradores:**  Contato presencial na comunidade, loja e on-line, via site e mídias sociais | |
| **Estrutura de Custos** | | | | **Estrutura de Receita** | | | | | | | |
| **Orçamento**  Custos da atividade quantidade  Marketing e site quantidade  Sala de treinamento e local de trabalho quantidade  Aluguel da loja quantidade  Materiais quantidade  Custos totais da atividade:  **Horas de trabalho:**  - Gerenciamento de projetos quantidade  - Formação e ensino da arte quantidade  - Vendas quantidade  - Finanças quantidade  - Comunicação etc. quantidade  Total de horas: | | | | **Modelo de receita**  - Patrocínio de empresas locais com: dinheiro/horas/expertise/materiais  - Patrocínio por uma organização local para o local de trabalho/sala de aula  - Financiamento pelos governos local ou nacional  - Financiamento por doadores internacionais  - Financiamento por membros da comunidade  - Venda dos produtos | | | | | | | |