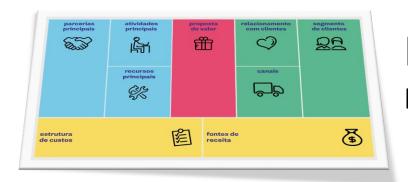
VPPCB Rede de Plataformas Tecnológicas



MODELO DE NEGÓCIOS

Rede de Plataformas Tecnológicas



VPPCB



VPPCB

> Processo INOVAÇÃO e entrega de demandas















andas internas Demandas externas



VPPCB

Modelo de Negócios

Clintes principais

B₂C

Fiocruz, ICTs Universidades Empresas

B₂B

-aboratórios públicos e privados, Hospitais e FAPs **B2G** Governos (MS, Atividades principais

Prestação de serviço tecnológicos

Treinamento

Assessoria Consultorias

recursos principais

Equipes
Equipamentos
Insumos
Processos automatizados,
sistemas (TI)
Gestão da Qualidade

Proposta de

Prover acesso a Rede de Plataformas: equipamentos, tecnologia e expertise, de forma simples, rápida e com qualidade. Ser fonte de prospecção para a internalização de tecnologias inovadora e maximizar o uso racional do parque de equipamentos da instituição.

Relacionament

com clientes

Omnichannel (WhatsApp, e-mail, telefone etc) Plano de relacionamento Mala direta

canais

Site (SEO etc.)

Site (e-commerce) + B2B WEB

Plano MKT (Promoção) Plano Comercial) Segmento de clientes

B₂C

B2B

B₂G

estrutura de custos

MCTI)

Plataformas (Insumos,Pessoal, Manutenção equipamentos, terceiros, Condomínio etc) Gestão Financeira (FIOTEC) Fundo Inovação Comercialização



fontes de receita

Recursos de tesouro (Fiocruz ou externos)

Recursos de projetos

Agências de fomento

Venda direta (deposito em conta)

