Canvas do Modelo de Negócio da TV e Rádio Justiça (Potencialidades)

PREMISSAS DO STF

1. Reduzir a dependência do Orçamento Geral da União.
2. Criar figura jurídica autônoma (com CNPJ próprio).
3. Definir instalações adequadas para abrigar a sede da TV Justiça e da Rádio Justiça, havendo potencial de uso de propriedade disponível ao STF, a depender do modelo de negócio a ser definido.
4. Possibilitar a transferência de expertise do capital humano atual das emissoras.
5. Definir Fundo Garantidor, a depender do modelo de negócio a ser definido.
6. Manter a integridade das informações fornecidas pelo Poder Judiciário.
7. Transmitir os julgamentos do STF, Audiências Públicas (RISTF) e outros conteúdos com o tema Justiça destacados como relevantes e de interesse público pelo poder concedente.
8. Preservar o STF em relação a conflitos de interesse nas parcerias a serem firmadas.

MISSÃO

Promover a divulgação de informações da justiça para a sociedade, com conteúdo acessível, confiável e plural.

VISÃO

Ser um meio de comunicação de interesse público, autônomo, sustentável, com independência de conteúdo, focado na expansão do acesso, engajamento e interação com a sociedade.

VALORES

1.CLAREZA
2. PRECISÃO
3. PLURALIDADE
4. INOVAÇÃO
5. COMPLIANCE

Principais parcerias 9

Quais são os principais parceiros do negócio?

- CNJ
- CNMP
- Tribunais
- MP
- AGU e DP
- OAB
- Universidades
- Institutos
- Associações
- Emissoras Públicas
- Produtoras
- Agências de checagem
- Organizações Sociais
- Funpresp-Jud
- Instituições Culturais
- Empresas especializadas
- BNDES
- Endowment

Atividades-chave 8

Quais as atividades mais importantes para a realização do negócio?

- Gestão e Governança
- Gerenciamento da infraestrutura tecnológica e operacional
- Produção e distribuição de conteúdo
- Assessoria, consultoria e afins
- Marketing e comercialização
- Relações Institucionais

Propostas de valor 2

Como tornar os usuários e clientes mais felizes? (em que somos únicos/diferenciais)

Usuário

- Informação especializada, acessível e gratuita sobre justiça e cidadania
- Integridade na transmissão das Sessões Plenárias
- Conteúdo isento, confiável e plural

Cliente

- Emissora de caráter público: multiprogramação
- Ampla audiência
- Tradição e credibilidade no campo jurídico

Relacionamento com Usuários e Clientes 4

Como conquistar e manter uma boa relação com usuários e clientes?

- Comunidades online (engajamento; pertencimento à causa/propósito)
- Recursos de interatividade
- Pesquisas de audiência e grupos focais
- Cocriação
- Customer Success (satisfação do usuário e do cliente)
- Recursos tecnológicos atualizados

Segmentos de Usuários 1

Quem são os usuários? Qual é o público alvo?

- Sociedade em geral telespectadores
- Sociedade em geral ouvintes
- Sociedade em geral internautas
- Operadores do Direito
- Estudantes

Principais recursos 7

Quais são os recursos necessários para o negócio funcionar?

- Pessoal
- Financeiro
- Administrativo
- Infraestrutura tecnológica
- Instalações
- Serviços de apoio

Entregáveis 5

Produtos ou serviços gerados pelo negócio

- Conteúdos informativos de TV, Rádio e Internet para usuários
- Produtos e serviços educativos (videoaulas, apostilas e outros)
- Produção de conteúdos de rádio, tv e mídias sociais para clientes
- Exibição de conteúdos televisivos na grade de programação para parceiros e clientes
- Locação de estúdios e equipamentos para clientes
- Serviços de gerenciamento e operação de rádio e televisão para clientes
- Memória (Digitalização de acervos)
- Criação e produção de identidade para programas e cenografia
- Serviços de consultoria e assessoria especializadas em soluções para produção e distribuição de conteúdo.
- Licenciamento de conteúdo
- Produtos e serviços para Clientes (entregáveis)

Canais 3

Como alcançar usuários e clientes?

- TV
- Rádio
- Streaming
- Redes Sociais
- Site

Segmentos de clientes

Quem são os clientes? Qual é o público alvo?

- Poderes públicos nas três esferas
- Sindicatos e Associações Representativas
- Cidadão CPF
- Operadores do Direito
- PJs privadas: universidades e outros

Estrutura de custo 10

Quanto e por quanto tempo se planeja gastar para estabelecer o negócio?

- Pessoal
- Infraestrutura tecnológica e de serviços obrigatórios
- Serviços administrativos, especializados e de apoio
- Instalações
- Material de consumo
- Tributos e taxas

Estrutura de Investimento 11

Quanto e por quanto tempo se planeja gastar para estabelecer o negócio?

- Instalações
- Infraestrutura tecnológica

Fontes de receita 6

Quanto e por quanto tempo se planeja obter ganhos?

- Captação de Recursos
- Captação de recursos filantrópicos - Direitos Humanos, Acesso à Justiça (Fundo)
- Fundo de Direitos Difusos
- Produtos e serviços educativos (videoaulas, apostilas e outros)
- Lei Rouanet - Preservação e Digitalização de Acervos
- Ancine - Lei do Audiovisual
- Publicidade institucional e oficial

Versão 18/2/22