

Sem título *

Parceiros Chave

Com quem você precisa se associar? Liste os parceiros estratégicos da sua marca, como fornecedores de tecidos, fabricantes, influenciadores digitais, etc. Qual o papel de cada parceiro no seu negócio? Descreva a importância de cada parceiro para o sucesso da sua marca.

Atividades Chave

Liste os recursos físicos (ateliê, equipamentos), humanos (designers, costureiros), intelectuais (marca, design) e financeiros necessários.

Quais são as atividades que geram mais valor para o cliente? Identifique as atividades que mais agregam valor para o cliente.

Recurso Chave

Liste os recursos físicos (ateliê, equipamentos), humanos (designers, costureiros), intelectuais (marca, design) e financeiros necessários.

Proposta de Valor

O que torna sua marca única? Destaque os diferenciais da sua marca, como design exclusivo, uso de materiais sustentáveis, produção local, personalização das peças, etc.

Quais são os principais benefícios que você oferece? Reforce os benefícios para o cliente, como estilo único, qualidade superior, atendimento personalizado e experiência de compra diferenciada.

Relação com o cliente

Como você irá se relacionar com seus clientes? Descreva como será a interação com os clientes, desde o atendimento pré-venda até o pós-venda.

Canais

Como você alcançará seus clientes? Defina os canais de comunicação e venda que você utilizará, como loja física, e-commerce, redes sociais, participação em eventos, etc. Quais são os pontos de contato com o cliente? Liste todos os pontos de contato com o cliente, desde a divulgação da marca até o pós-venda.

Segmentos de Mercado

Defina o público-alvo da sua marca, considerando idade, estilo, classe social e interesses.

Descreva os benefícios que os clientes terão ao escolher sua marca, como estilo único, conforto, durabilidade e reconhecimento da marca.

Estrutura de Custos

Fontes de Renda

Liste todos os custos fixos e variáveis da sua marca, como aluguel, matéria-prima, mão de obra, marketing, etc.

Como você irá gerar receita? Liste todas as fontes de receita da sua marca, como venda de peças, personalização de produtos, assinaturas, etc. Qual é a sua principal fonte de receita? Identifique a principal fonte de receita da sua marca.