

ANGELA MARIA TEIXEIRA DE HOLANDA

Parceiros Chave

Fornecedores de equipamentos, profissionais da saúde, instituições de longa permanência, empresas de alimentação.

Atividades Chave

Quais são as atividades mais importantes para o seu negócio? Desenvolvimento de atividades para estimular a fala, acompanhamento individualizado dos clientes, gestão do espaço físico, marketing .

Gestão de pessoas.

Recurso Chave

Espaço físico adequado, equipamentos para atividades, profissionais qualificados (fonoaudiólogos, terapeutas ocupacionais, fisioterapeutas), materiais didáticos.

Proposta de Valor

Oferecendo um espaço onde os idosos podem se sentir seguros, ativos e estimulados. Proporcionar aos familiares a tranquilidade de saber que seus entes queridos estão bem cuidados. O que você oferece de único? Atividades personalizadas para estimular a fala, acompanhamento de profissionais especializados, ambiente acolhedor e seguro, atividades sociais e recreativas.

Relação com o cliente

Eventos temáticos, workshops, programa de fidelidade, acompanhamento individualizado. Acolhimento.

Canais

Faculdades, instituições que tenham trabalhos voltados a terceira idade. Parcerias com médicos e clínicas, participação em eventos da terceira idade, panfletos em locais estratégicos.

Segmentos de Mercado

Quem são seus clientes ideais? Idosos autônomos, familiares de idosos, instituições de longa permanência. Quais são as dores deles? Isolamento social, falta de atividades, dificuldades de comunicação, preocupação com a saúde, busca por qualidade de vida. Quais são os ganhos deles? Melhora da qualidade de vida, prevenção de doenças, socialização, desenvolvimento cognitivo, tranquilidade para a família.

A PARTIR DOS 50 ANOS.

■ Estrutura de Custos

Quais são os seus custos fixos e variáveis? Aluguel, funcionários, materiais, marketing, seguros.

■ Fontes de Renda

Como você ganha dinheiro? Mensalidades, pacotes de serviços, convênios com empresas e planos de saúde, venda de produtos relacionados à saúde e bem-estar.