

ANNA CAROLINA SILVA FRANKLIN AZEVEDO

Parceiros Chave

Quem são seus parceiros estratégicos? Escolas, instituições culturais, fornecedores de instrumentos musicais, empresas de eventos? Quais parcerias podem agregar valor ao seu negócio?

Atividades Chave

Criação de aulas e atividades musicais, gestão de alunos, marketing digital, organização de eventos?

Recurso Chave

Quais são os recursos essenciais para o seu negócio? Espaço físico adequado, instrumentos musicais, materiais didáticos, equipe qualificada? Quais são os seus principais ativos? Marca, metodologia de ensino, parcerias com escolas e instituições?

Proposta de Valor

O que torna o seu espaço de música infantil único? Metodologia exclusiva, aulas personalizadas, ambiente lúdico, eventos especiais? Qual o principal benefício que você oferece ao cliente? Desenvolvimento musical da criança, momentos de diversão em família, socialização?

Relação com o cliente

Relacionamento com clientes: Como você se relaciona com seus clientes? Aulas experimentais, eventos para pais e filhos, programa de fidelidade? Como você mantém seus clientes satisfeitos e os transforma em promotores da sua marca?

Canais

Redes sociais, indicações, eventos na comunidade, parcerias com escolas? Quais os canais mais eficazes para alcançar seu público-alvo?

Segmentos de Mercado

Quem são seus clientes ideais? Crianças de qual faixa etária? Pais que buscam qual tipo de atividade para os filhos? Quais são as dores e necessidades dos seus clientes? Pais buscam desenvolvimento musical, atividades lúdicas, socialização para seus filhos?

Estrutura de Custos

Quais são os custos fixos do seu negócio? Aluguel do espaço,

Fontes de Renda

Quais são suas principais fontes de renda?

salários, contas de água e luz, instrumentos musicais? Quais são os custos variáveis? Materiais didáticos, eventos, marketing?