

CASA MARIA

Parceiros Chave

CARRETO. CONTADOR.
Fotógrafos,

Atividades Chave

Planejamento de menus, organização de eventos, gestão de equipe, marketing e vendas. Limpeza. Fabricação.

Recurso Chave

Espaço físico. Cozinha equipada.
Fornecedores de qualidade

Deslocamento.

Proposta de Valor

Proposta de valor: O que você oferece de único e valioso para seus clientes? O que diferencia seu buffet? Atendimento exclusivo. Qualidade da comida.

Relação com o cliente

Ofereça um bom atendimento ao cliente: A satisfação do cliente é fundamental para o sucesso do seu negócio.

Canais

Escolha seus canais de distribuição: Como seus clientes te encontram? Redes sociais, indicações, site? Site (Casamentos.com). Instagram. Invista em marketing digital: Utilize as redes sociais para divulgar seus serviços.

Fachada.

Segmentos de Mercado

Defina seu público-alvo: Quem são seus clientes ideais? Casamentos. 15 anos, Cooperativo e Formatura.

Estrutura de Custos

Quais são os custos fixos do seu negócio? Aluguel, salários, contas de

Fontes de Renda

Buffet completo, aluguel de espaço, decoração, bebidas, doces.

água e luz, seguros. Quais são os custos variáveis? Alimentos, bebidas, descartáveis, transporte

Quais outros serviços complementares você pode oferecer? Bar, fotografia, filmagem, cerimonial