

# PAULO VICTOR LEÃO DE SOUSA

## Parceiros Chave

Qual o papel de cada parceiro no seu negócio? Descreva a importância de cada parceiro para o sucesso da sua clínica.

Liste os parceiros estratégicos da sua clínica, como laboratórios, fornecedores de medicamentos, outros veterinários, etc.

## Atividades Chave

Quais são as principais atividades? 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 (consultório, equipamentos), humanos (médicos veterinários, técnicos), financeiros e tecnológicos necessários.

Quais são os recursos mais importantes para a sua proposta de valor? Identifique os recursos que mais contribuem para a sua proposta de valor.

## Proposta de Valor

serviços adicionais (pet shop, banho e tosa), atendimento domiciliar, etc. Quais são os principais benefícios que você oferece? Reforce os benefícios para o cliente, como tratamentos personalizados, ambiente acolhedor, planos de saúde para animais, etc.

## Relação com o cliente

Como você irá se relacionar com seus clientes? Descreva como será a interação com os clientes, desde o agendamento até o acompanhamento pós-tratamento.

## Canais

Como você alcançará seus clientes? Defina os canais de comunicação e distribuição que você utilizará, como site, redes sociais, anúncios online, parceria com pet shops, etc. Quais são os pontos de contato com o cliente? Liste todos os pontos de contato com o cliente, desde o primeiro contato até o pós-atendimento.

## Segmentos de Mercado

Considerando tipo de animal (cães, gatos, aves, etc.), idade, classe social e necessidades específicas.

## Estrutura de Custos

Como você irá gerenciar seus custos? Descreva como você irá controlar os custos e otimizar os recursos.

## Fontes de Renda

Consultas, procedimentos, venda de produtos, planos de saúde para animais