

# Sem título \*

## Parceiros Chave

Quem são seus parceiros estratégicos? Fornecedores de roupas. Logística. Influenciadores digitais. Plataformas de pagamento.

## Atividades Chave

O que você precisa fazer para oferecer sua proposta de valor? Pesquisa de mercado. Desenvolvimento de coleções. Negociação com fornecedores. Marketing digital. Gestão de estoque.

## Proposta de Valor

O que torna sua loja única? Exclusividade das peças? Preços acessíveis? Atendimento personalizado? Sustentabilidade?

## Relação com o cliente

Como você irá construir um relacionamento duradouro? Programa de fidelidade. Atendimento personalizado. Eventos e workshops. Conteúdo relevante nas redes sociais.

## Segmentos de Mercado

Quem você quer vestir? Defina perfis como:

Jovens, mulheres executivas, mães, etc. Estilos: clássico, casual, esportivo, etc.

## Recurso Chave

Espaço físico (loja).

Tecnologia (plataforma de e-commerce, sistema de gestão).

Equipe (vendedores, estilistas, etc.). Produtos (roupas, acessórios).

## Canais

Como você alcançará suas clientes? Loja física em um local de grande fluxo.

Loja online com plataforma própria ou em marketplaces. Redes sociais (Instagram, Facebook, TikTok).

## Estrutura de Custos

## Fontes de Renda

Investimento pré-operacional Estoque Inicial Custo fixo e variável.  
Capital de Giro

Venda de roupas. Acessórios. Parcerias com marcas. Serviços