

# Paulo Filipe Simões dos Santos

## Parceiros Chave

Com quem você pode se associar para fortalecer seu negócio? Fornecedores de bebidas, cervejarias artesanais, aplicativos de delivery, influenciadores digitais?

## Atividades Chave

Quais são as atividades mais importantes para o seu negócio? Preparo dos alimentos, gestão de estoque, marketing digital, atendimento ao cliente

## Recurso Chave

Quais os recursos mais importantes para o seu negócio? Localização, equipe qualificada, fornecedores de qualidade, equipamentos de cozinha?

## Proposta de Valor

O que você oferece de único e valioso para seus clientes? Qual o diferencial da sua espeteria? É a variedade de espetos, a temática do bar, o ambiente aconchegante?

Como sua proposta se diferencia da concorrência? Quais são seus diferenciais competitivos?

Bar temático

## Relação com o cliente

Programa de fidelidade, eventos musicais ao vivo, playground

## Canais

Quais os canais que você utiliza para alcançar seus clientes? A LOJA FÍSICA; Redes sociais, site, eventos locais

Como você interage com seus clientes nesses canais? Promoções, concursos, cardápio online, atendimento personalizado?

## Segmentos de Mercado

Quem são seus clientes ideais? Jovens adultos, famílias, grupos de amigos? Quais são seus hábitos de consumo e preferências?

CLASSE B e C

Quais são as dores e desejos deles? Buscam por um ambiente descontraído, comida saborosa, bebidas variadas, experiências únicas?

## Estrutura de Custos

Quais são os principais custos do seu negócio? Construção do local, funcionários, insumos, marketing, manutenção? Custos fixos e variáveis.

## Fontes de Renda

Como você gera receita? Venda de espetos, bebidas, porções, eventos, delivery? Qual o valor que você cobra pelos seus produtos e serviços? Seus preços são competitivos no mercado?

