

# CONFEITARIA

## Parceiros Chave

Parcerias-chave: Com quem você precisa se associar para ter sucesso? Fornecedores de alimentos, aplicativos de delivery, empresas de tecnologia, serviços de pagamento

## Atividades Chave

Quais são as atividades mais importantes para o seu negócio? Preparo dos alimentos, gestão de pedidos, entrega, marketing digital?

## Recurso Chave

Quais recursos são essenciais para o seu negócio? Cozinha equipada, veículos de entrega, aplicativo de gestão de pedidos, equipe qualificada? Quais são os recursos mais valiosos? Receitas exclusivas, fornecedores confiáveis, tecnologia de gestão?

## Proposta de Valor

Proposta de Valor: O que torna sua confeitaria única? Receitas exclusivas, ingredientes de alta qualidade, ambiente aconchegante, opções veganas ou sem glúten? Quais são os principais benefícios para o cliente? Sabor incomparável, experiência única, produtos personalizados, opções saudáveis?

## Relação com o cliente

Como você irá se relacionar com seus clientes? Programa de fidelidade, pesquisas de satisfação, atendimento personalizado, redes sociais? Qual o nível de relacionamento que você deseja construir? Fidelização a longo prazo, venda única?

## Canais

Como você irá entregar sua proposta de valor aos clientes? Loja própria, Aplicativos de delivery (iFood, Uber Eats), site próprio, redes sociais, panfletagem? Quais os pontos de contato com o cliente? App, chat online, telefone, redes sociais?

## Segmentos de Mercado

Segmento de Clientes: Quem são seus clientes ideais? Amantes de doces, pessoas que buscam produtos artesanais, consumidores de alta renda, empresas para eventos? Quais são os principais problemas e desejos dos seus clientes? Procurar por doces saborosos e únicos, encontrar um lugar agradável para tomar um café, opções para presentes, produtos para eventos?

## Estrutura de Custos

Quais são os principais custos do seu negócio? Aluguel, funcionários, insumos, marketing, manutenção?

## Fontes de Renda

Qual será a sua estratégia de precificação? Preços premium, combos promocionais, preços diferenciados por produto