

# Sem título \*

## Parceiros Chave

Quem são seus parceiros estratégicos?

## Atividades Chave

Consultoria, treinamentos, marketing, etc. Quais são as atividades mais importantes? Venda de serviços, consultoria, treinamentos, marketing, etc. Como você realiza essas atividades? Defina processos claros e eficientes.

MARKETING E CRIAR CONTEÚDO.

## Recurso Chave

INTELECTO. Softwares de gestão, plataformas de treinamento online,

## Proposta de Valor

Quais benefícios você entrega? Melhora na gestão, aumento do faturamento, otimização de processos, etc.

Diferenciais: Experiência em odontologia, metodologias inovadoras, atendimento personalizado, etc.

Quais problemas você resolve? Dificuldades na gestão financeira, falta de organização, baixa produtividade, etc.

Quais serviços você oferece? Consultoria em gestão, treinamentos, workshops, desenvolvimento de protocolos, etc

## Relação com o cliente

Atendimento personalizado, acompanhamento pós-consultoria, suporte online,

## Canais

Como você divulga seus serviços? Marketing digital, redes sociais, contato direto, indicações, etc. Site, telefone, e-mail, redes sociais

## Segmentos de Mercado

Quem são seus clientes ideais? Clínicas odontológicas de pequeno, médio ou grande porte? Dentistas autônomos?

Região de atuação, contato online, participação em eventos, etc.

Quais são suas necessidades?  
Melhorar a gestão,  
atrair mais pacientes,  
aumentar a rentabilidade, etc.

## Estrutura de Custos

marketing CUSTOS FIXOS.

Vestuário.

## Fontes de Renda

Como você cobra pelos seus serviços? Consultoria individual, pacotes de serviços, treinamentos, etc. Quais são seus preços? Defina valores competitivos e que reflitam o valor do seu serviço.