**Segmentos de Mercado**

* Jovens entre 12 e 35 anos;
* Classe C;
* Escolas situadas ao redor do parque;
* Empresas de turismo na região.

**Proposta de Valor**

* Proporcionar momentos de diversões e adrenalina para os clientes
* Bom atendimento e qualidade nas lanchonetes;
* Atrações seguras e divertidas para os clientes;
* Preços acessíveis.

**Canais**

* Divulgações nas redes sociais do parque;
* Criação de uma página no Google;
* Criação de um canal no Youtube;
* Divulgação através de cartazes e panfletos pela região.

**Relação com o cliente**

* Oferecer um bom atendimento e manter todas as áreas do parque devidamente sinalizadas;
* Manter a qualidade das atrações;
* Central de atendimento para eventuais reclamações, sugestões ou sanar alguma dúvida.

**Fontes de Renda**

* A venda de comida nas lanchonetes espalhadas pelo parque;
* Os fliperamas e snoke bar;
* Os ingressos;
* Diminuição dos gastos com o consumo de energia elétrica devido a produção de energia solar no parque;
* Diminuição dos gastos com descarte de resíduos do parque devido a parcerias com empresas de reciclagem da região.

**Recurso Chave**

* Brinquedos de qualidade e seguros;
* Produtos alimentícios de qualidade;
* Funcionários trainados e aptos para o trabalho.

**Atividades Chave**

* Manter os brinquedos sempre com a manutenção em dia e ter um grande número de atrações funcionando durante o horário de atendimento do parque;
* Vender alimentos com mais rapidez e com maior qualidade;

Treinar os funcionários para a realização de um bom atendimento.

**Parceiros Chave**

* Fornecedores de produtos alimentícios;
* Fornecedores de equipamentos de qualidade;
* Escolas nas proximidades do parque;
* Empresas de turismo;
* Empresas de materiais recicláveis na região;

**Estrutura de Custos**

* Despesas Operacionais: água, luz, internet, impostos;
* licenças e seguros;
* Marketing;
* Folha de pagamento de funcionários efetivos e temporários;
* Insumos para as lanchonetes: bebidas, pães, hamburguês, salsicha, temperos, embalagens;
* Obras de manutenção nos brinquedos e no parque;
* Instalação dos equipamentos necessários para a geração de energia solar no parque;
* Instalação de novas atrações.

Conclusão

Com a análise feita foi possível visualizar a essência do negócio como um todo, ajudando na organização, na análise das oportunidades do mercado e maior compreensão do que devera ser feito para que os objetivos da empresa possam ser alcançados, auxiliando na detecção de possíveis pontos a serem melhorados, assim ampliando a visão do negócio. O próximo passo ser tomado com as análises e dados obtidos é a criação de um plano de negócios, que irá ajudar na organização e planejamento de estratégias e caminhos a serem tomados para a melhoria do parque, facilitando na definição de diferencias em relação ao valor que será entregue aos clientes, mostrando os recursos necessários para se colocar as estratégias em prática, a viabilidade e projeções futuras que o parque poderá alcançar após a implementação das novas ideias.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |Parceiros Chave | |Atividades Chave | |Proposta de Valos | | |Relação com o Cliente | | |Segmento de Mercado |
| Fornecedores alimentícios;  Fornecedores de equipamentos de qualidade;  Escolas;  Empresas de turismo;  Empresas de materiais recicláveis. | Brinquedos sempre com a manutenção em dia e em perfeito funcionamento;  Venda de alimentos de maneira mais rápida e com maior qualidade;  Treinar os funcionários para realizar um bom atendimento. | Atrações seguras e divertidas;  Proporcionar momentos de diversão e adrenalina para os clientes;  Bom atendimento e qualidade nas lanchonetes;  Preços acessíveis. | | Bom atendimento e sinalização;  Qualidade das atrações;  Central de atendimento;  Souvenires e brindes. | | Jovens entre 12 e 35 anos;  Classe C;  Escolas;  Empresas de turismo. |
| |Recursos Chave | |Canais | |
| Brinquedos de qualidade e seguros;  Produtos alimentícios de qualidade;  Funcionários treinados e aptos para suas funções. | Redes sociais;  Google;  Youtube;  Cartazes e panfletos. | |
| |Estrutura de Custos | | | |Fontes de renda | | | |
| Despesas operacionais;  Licenças e seguros;  Marketing;  Funcionários; | Insumos para as lanchonetes;  Obras de manutenção;  Instalação de placas solares;  Instalação de novas atrações. | | Lanchonetes;  Fliperamas e snoke bar;  Ingressos;  Produção de energia solar; | | Reciclagem do lixo produzido. | |