

Business Model Canvas - HealthyBites (Aluno: Lucas)

1. Proposta de Valor:

HealthyBites oferece refeições saudáveis e balanceadas sob demanda, com ingredientes frescos e opções personalizadas para dietas específicas.

2. Segmentos de Mercado:

- Profissionais urbanos com pouco tempo para cozinhar
- Pessoas que seguem dietas específicas (low-carb, vegana, etc.)
- Academias e empresas de bem-estar

3. Canais:

- Plataforma de pedidos online (aplicativo e website)
- Parcerias com academias e centros de saúde
- Marketing de influenciadores fitness

4. Relação com o Cliente:

- Suporte via chat para dúvidas sobre ingredientes e receitas
- Personalização de planos de refeições
- Programas de fidelidade e descontos para clientes frequentes

5. Fontes de Renda:

- Assinaturas mensais para entrega de refeições
- Venda avulsa de refeições e snacks
- Parcerias com empresas para fornecimento de refeições corporativas

6. Recursos-chave:

- Cozinha centralizada e logística de entrega
- Parcerias com fornecedores de ingredientes frescos

- Equipe de nutricionistas para personalização de dietas

7. Atividades-chave:

- Preparação e entrega de refeições
- Marketing e promoção de planos saudáveis
- Gestão de inventário e compras de ingredientes

8. Parceiros-chave:

- Fornecedores de ingredientes frescos e orgânicos
- Academias e clínicas de saúde para parcerias promocionais
- Empresas de logística para entrega de alimentos

9. Estrutura de Custos:

- Custos de ingredientes e preparação das refeições
- Despesas com logística e entrega
- Marketing digital e campanhas promocionais