**1. Público-alvo e tamanho do mercado:** O público-alvo inclui tanto músicos individuais quanto empresas que os contratam para eventos ou produções musicais. O tamanho do mercado dependerá da recepção do aplicativo em diferentes setores da indústria musical e da demanda por serviços de artistas.

**2. Formas de monetização:** A principal forma de monetização será a cobrança de uma taxa em cima do dinheiro ganho pela contratação do artista, mas também existirá um plano mensal por assinatura, o qual diminuirá a porcentagem da taxa nas vendas e garantirá mais relevância ao artista.

**3. Formas de degustação e testes:** Oferecer uma versão gratuita com funcionalidades limitadas como estratégia para atrair usuários e permitir que eles experimentem o aplicativo antes de decidir fazer uma assinatura ou contratar serviços.

**4. Concorrentes:** Existem várias plataformas no mercado que oferecem serviços semelhantes, tanto de hospedagem de música (SoundCloud e Spotify), quanto de contratação de freelance (Fiverr ou 99freelas).

**5. Faturamento mínimo/Ponto de equilíbrio:** O principal custo seria o da hospedagem, licenças e ferramentas de desenvolvimento. Um valor estimado seria em volta de R$5.000,00.