The Business Model Canvas

*Version:*

*Date:*

*Designed by:* Grupo 1

*Designed for:* Cloud Music Lessons Online

Key Partners



Key Activities

Value Propositions

Customer Relationships

Customer Segments

What Key Activities do our Value Propositions require?

Criar uma plataforma funcional e apelativa, ter bons professores, manter excelentes ligações de network (inclui também ter capacidade para resolver problemas rápida e eficazmente), providenciar ensino personalizado e interativo.

Our Distribution Channels?

Digital.

Customer Relationships?

Relação professor-aluno com o objetivo de providenciar/melhorar as competências musicais do aluno.

Revenue streams?

Converter clientes "usage fee" para "subscription fee". Conseguir receitas extra através de publicidade.

Desenvolver uma página web com design e funcionalidades apelativas. Usar técnicas de SEO para ficar bem posicionada.

What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them?

Assistência pessoal e dedicada; Criação de uma comunidade.

Listar funcionalidades que dão valor

What value do we deliver to the customer?

Proposta de qualidade (plataforma inovadora que, através de um sistema de comunicação remota, permite ao cliente ter acesso a aulas de qualidade sem sair de casa).

Which one of our customer's problems are we helping to solve?

A falta de acesso a aulas de música online personalizadas, com todas as ferramentas necessárias disponibilizadas num único portal.

What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment?

Aulas remotas personalizadas, para vários instrumentos e diferentes níveis de aprendizagem.

Which customer needs are we satisfying?

Controlo, opções, acessibilidade e conveniência na utilização do serviço.

Who are our Key Partners?

Cloud provider, parceiros de publicidade (ex: lojas/marcas de instrumentos musicais), protocolos com escolas, universidades e outras associações

Who are our key suppliers?

Cloud provider

Which Key Resources are we acquairing from partners?

Cloud services

Which Key Activities do partners perform?

Cloud servicing, divulgação, incentivos à adesão

For whom are we creating value?

Para todos os que querem aprender guitarra, baixo, bateria e formação musical com recursos e interesse numa aprendizagem online “live” e guiada, independentemente do grau de conhecimentos musicais que possuam. A segmentação será efetuada consoante o instrumento musical e o nível de aprendizagem de cada aluno/cliente.



Key Resources Channels

Through which Channels do our Customer Segments want to be reached?

Pela nossa página web, email, redes sociais.

How are we reaching them now? How are our Channels integrated? Which ones work best?

Which ones are most cost-efficient?

How are we integrating them with customer routines?

Envolvendo o cliente nas nossas redes sociais, demonstrando o valor dos nossos serviços, propondo o registo de testemunhos ou sistema de avaliação por estrelas, criar campanhas/ concursos/ promoções e mantendo o contacto mesmo após o fim do serviço.

What Key Resources do our Value Propositions require?

Cloud services, professores, bons materiais/recursos para as aulas/estudo.

Our Distribution Channels? Customer Relationships?

Página Web, gestor de página/clientes.

Revenue Streams?

Subscription fees e publicidade.

Cost Structure Revenue Streams

For what value are our customers really willing to pay?

Subscription ou usage fees com base no plano escolhido pelo aluno que define o número de aulas semanais.

Custo de aquisição do cliente (publicidade, feiras, divulgação, vouchers, promoção)

Custo inicial

Custo mensal

Tabela 100, 1000, 10000 users

What are the most important costs inherent in our business model?

Cloud services e honorários dos professores.

Which Key Resources are most expensive?

Honorários dos professores e/ou cloud.

Which Key Activities are most expensive?

Manutenção da plataforma.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/>or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

**DesigneD by:** Strategyzer AG

*The makers of Business Model Generation and Strategyzer*



strategyzer.com