



MUSICA TURA



O PONTO DE ENCONTRO DA MÚSICA!

00 – A Equipe



01 – A Ideia

- ▶ Ponto de encontro online entre estudantes e professores de música para combinar aulas.
- ▶ Interessado se cadastra, divulga sua intenção de lecionar, aprender ou ambos, entra em contato com outras pessoas e combina aulas.
- ▶ Sem sistema de mensalidade, as formas de remuneração são: transação por aula, ranqueamento de perfil de interessados e aquisição de material exclusivo.
- ▶ Segmentos: estudantes de música iniciantes, professores, pessoas que procuram lazer, pessoas com agenda lotada e que não querem compromisso fechado em escolas.

02 – O Problema

- ▶ As instituições de ensino e os sites de encontro entre professores e estudantes cobram mensalidades e prendem seus usuários.
- ▶ Professores não possuem ferramental especializado em gerenciar suas aulas, material, alunos e pagamentos.
- ▶ Ferramentas de validação: landing page (www.musicatura.com.br), Facebook Ads e fan page, Google Forms.

03 – A Solução



04 – As Métricas



Business Model Canvas

<p>PROBLEM</p> <p><i>List your top 1-3 problems.</i></p> <p>Escolas e sites não possuem um sistema flexível de pagamentos, agenda e localização para aulas</p> <p>As ferramentas de gestão de aulas disponíveis são voltadas a instituições de ensino</p> <p>Instrutores se cadastram nos sites existentes para aulas particulares e precisam aguardar até que um aluno entre em contato</p> <p>EXISTING ALTERNATIVES</p> <p><i>List how these problems are solved today.</i></p> <p>Sites de aulas particulares</p> <p>Aulas particulares combinadas e gerenciadas sem o uso de ferramentas digitais</p>	<p>SOLUTION</p> <p><i>Outline a possible solution for each problem.</i></p> <p>Plataforma de encontro entre instrutores e estudantes dedicada ao ensino da música sem planos de comprometimento</p> <p>Ferramenta de gestão de aulas disponível ao instrutor e estudante cadastrados</p> <p>Disponibilidade do estudante divulgada como uma vaga e os professores interessados podem entrar em contato se o estudante permitir</p> <p>KEY METRICS</p> <p><i>List the key numbers that tell you how your business is doing.</i></p> <p>Número de aulas realizadas</p>	<p>UNIQUE VALUE PROPOSITION</p> <p><i>Single, clear, compelling message that states why you are different and worth paying attention.</i></p> <p>A plataforma é isenta de planos de pagamento recorrentes que prendem o usuário</p> <p>O instrutor dispõe de ferramenta para alavancar seu perfil dentro da plataforma e alcançar mais estudantes</p> <p>HIGH-LEVEL CONCEPT</p> <p><i>List your X for Y analogy e.g. YouTube = Flickr for videos.</i></p> <p>Musicatura = Uber para encontro entre estudantes e instrutores</p> <p>Musicatura = Mercado Livre para pagamentos seguros e avaliações</p> <p>Musicatura = Netflix para conteúdo exclusivo produzido pelos instrutores</p>	<p>UNFAIR ADVANTAGE</p> <p><i>Something that cannot easily be bought or copied.</i></p> <p>Parte do investimento já disponível</p> <p>CHANNELS</p> <p><i>List your path to customers (inbound or outbound).</i></p> <p>Posts sobre assuntos ligados a música em blogs</p> <p>Interação com clientes por redes sociais</p> <p>Resposta a e-mails e ligações telefônicas</p> <p>Formulário de contato dentro do site</p>	<p>CUSTOMER SEGMENTS</p> <p><i>List your target customers and users.</i></p> <p>Pessoas que querem aprender música mas não conseguem se comprometer com as regras impostas por escolas</p> <p>Pais que procuram instrutores para seus filhos</p> <p>EARLY ADOPTERS</p> <p><i>List the characteristics of your ideal customers.</i></p> <p>Interessados em aprender música com um ou mais objetivos bem definidos. Ex: tocar em banda ou na igreja</p> <p>Pessoas que tenham mais facilidade com aulas presenciais e práticas junto com instrutor</p> <p>Pessoas que procurem aulas ao seu estilo e que busquem aprender no seu tempo</p>
<p>COST STRUCTURE</p> <p><i>List your fixed and variable costs.</i></p> <p>Desenvolvimento do MVP</p> <p>Validação do modelo de negócio</p> <p>Adequação a legislação brasileira</p> <p>Percentual para parceiros e investidores</p> <p>Manutenção da tecnologia de hospedagem e desenvolvimento</p> <p>Mão de obra</p>		<p>REVENUE STREAMS</p> <p><i>List your sources of revenue.</i></p> <p>Taxa em cima da aula paga</p> <p>Anúncio de perfil na plataforma</p> <p>Acesso a conteúdo exclusivo</p>		

Insights



- ▶ Funcionários de grandes empresas informaram que têm interesse em aprender música mas não conseguem conciliar suas agendas. Possíveis early adopters.
- ▶ Alguns querem aprender para tocar para seus filhos pequenos. Outros querem que o filho aprenda.

Páginas

- ▶ Site: www.musicatura.com.br
- ▶ Facebook: facebook.com/musicatura
- ▶ Google Plus: plus.google.com/+MusicaturaBr
- ▶ Google forms
 - ▶ Professor: <http://goo.gl/forms/0BnaeP73zk>
 - ▶ Aluno: <http://goo.gl/forms/AA8O76m7OR>