

Barbeasy

Modelo de Negócio B2B2C (Business to Business to Consumer)

1. Proposta de Valor

1.1 Problema Resolvido

Redução do no-show (não comparecimento) de clientes em barbearias, que é um problema significativo, causando perda de receita e desperdício de tempo.

1.2 Solução Oferecida

Automatiza o processo de agendamento e permite o pagamento antecipado, garantindo que os clientes se comprometam mais seriamente com suas reservas.

1.3 Benefícios

Aumento da receita e eficiência operacional para as barbearias, além de uma experiência de usuário mais conveniente e segura.

2. Segmentos de Clientes

2.1 Barbearias

Pequenas e médias barbearias que enfrentam problemas com clientes que não comparecem às reservas.

2.2 Clientes Finais

Homens que procuram serviços de barbearia e desejam conveniência e segurança ao agendar seus horários.

3. Canais

3.1 Plataforma Online

Site e aplicativo móvel onde os clientes podem agendar e pagar pelos serviços.

3.2 Parcerias Locais

Colaborações com barbearias para integrar e promover a plataforma.

3.4 Marketing Digital

Campanhas nas redes sociais, SEO, e-mail marketing, e parcerias com influenciadores da região local

4. Relacionamento com Clientes

4.1 Suporte Personalizado

- Atendimento via chat e e-mail para ajudar barbearias e clientes.
- Feedbacks e Avaliações: Coleta de opiniões para melhorar continuamente a plataforma.

4.2 Programa de Fidelidade

Recompensas para clientes frequentes, incentivando a utilização constante do serviço.

5. Fontes de Receita

5.1 Comissão por Transação

- Assinatura para Barbearias
- Planos de assinatura que oferecem recursos adicionais, como marketing personalizado e relatórios avançados.
- Oferecer espaço para publicidade de produtos relacionados, como cosméticos e equipamentos de barbearia.

6. Recursos-Chave

6.1 Tecnologia

Plataforma integrada com o gateway de pagamento do Mercado Pago, oferecendo uma experiência segura e eficiente.

6.2 Equipe

Desenvolvedores, equipe de suporte, e profissionais de marketing.

7. Atividades-Chave

7.1 Desenvolvimento e Manutenção

Atualização contínua do sistema para garantir sua eficiência e segurança.

7.2 Marketing e Aquisição de Clientes

Estratégias para atrair novas barbearias e clientes finais.

7.3 Análise de Dados

Coleta e análise de métricas, como taxas de no-show, para aprimorar o serviço.

8. Parcerias-Chave

8.1 Barbearias

Parcerias com barbearias locais para testar e promover a plataforma.

8.2 Provedores de Pagamento

Integração com sistemas de pagamento confiáveis e populares, como o Mercado Pago.

8.3 Agências de Marketing

Colaboração com especialistas para campanhas promocionais eficazes.

9. Estrutura de Custos

9.1 Desenvolvimento Tecnológico

Custos associados à criação e manutenção da plataforma.

9.2 Marketing e Publicidade

Investimentos em campanhas digitais e promoção da marca.

9.3 Suporte ao Cliente

Manutenção de uma equipe dedicada ao atendimento e suporte.