1. Visão Geral do Negócio

1.1 Nome do Marketplace

Objetivo: Escolher um nome **único, memorável e relevante** para o mercado de leilões.

Critérios para definição do nome:

- Deve ser fácil de lembrar e pronunciar.
- Deve transmitir confiança e credibilidade.
- **Disponibilidade de domínio** (.com, .com.br, etc.).
- Verificação de redes sociais (Instagram, Facebook, LinkedIn).
- Evitar nomes muito genéricos ou difíceis de registrar como marca.

Ótima ideia! Para um marketplace de leilões focado na venda de produtos usados, acessíveis e fáceis de entregar, o nome precisa transmitir economia, oportunidade e acessibilidade. Aqui estão algumas sugestões de nomes originais, memoráveis e registráveis:

Sugestões de Nome para o Marketplace:

- 1 ArremateJá Destaca a ideia de comprar rápido e barato.
- 2 Leilão Popular Nome simples e direto, remete à acessibilidade.
- 3 **BidFácil** Mistura o conceito de leilão (bid) com facilidade.
- 4 **Oferta Certa** Traz segurança e confiança para o comprador.
- 5 **Pechincha Leilões** Enfatiza preços baixos e boas oportunidades.
- 6 **Top Lance** Nome moderno, sugere competição e melhores ofertas.
- 7 **Ganha Lance** Incentiva o usuário a participar e vencer lances.
- 8 Lance Barato Nome direto, foca no preço acessível.
- 9 Arremate Econômico Traz o conceito de bom negócio para o públicoalvo.

Vem de Lance - Nome descontraído e fácil de lembrar.

Critérios usados para criar os nomes:

Fácil de lembrar e pronunciar.

Relacionado a leilões e economia.

Transmitir acessibilidade para o público de baixa renda.

Evitar termos muito genéricos para facilitar o registro da marca.

Caso queira testar a **disponibilidade do nome como domínio e redes sociais**, você pode usar ferramentas como:

- **Registro.br** (para domínios .com.br)
- **Namechk** (verifica redes sociais e domínios)

Ferramentas para ajudar na escolha do nome:

- **INPI** (para registro de marca no Brasil).

1.2 Missão do Marketplace

Objetivo: Definir **o propósito** do marketplace e o valor que ele entrega para compradores e vendedores.

Proposta de missão:

"Facilitar a compra e venda de produtos por meio de leilões transparentes e seguros, conectando vendedores confiáveis a compradores interessados, garantindo preços justos e experiências satisfatórias."

Elementos-chave da missão:

Facilidade: Simplicidade na criação e participação em leilões.

Segurança: Verificação de identidade, métodos de pagamento protegidos. **Transparência**: Histórico de lances visível, reputação dos vendedores. **Acessibilidade**: Disponível para qualquer usuário, de forma intuitiva.

1.3 Modelo de Negócio

Objetivo: Explicar **como o marketplace vai gerar receita** e operar de forma sustentável.

Modelo de funcionamento:

- 1 **Leilões online de diversos produtos** (eletrônicos, colecionáveis, veículos, etc.).
- 2 **Plataforma intermedia a compra e venda**, garantindo segurança na transação.
- 3 Taxas sobre transações e serviços premium para gerar receita.

Principais fontes de receita:

Taxa sobre leilões finalizados:

- Percentual sobre o valor final de venda (ex.: 5% a 10%).
- Pode variar conforme a categoria do produto.

Planos Premium para vendedores:

- Destague nos leilões (ex.: aparecer no topo das buscas).
- Maior número de fotos/vídeos por anúncio.
- Possibilidade de definir lances mínimos diferenciados.

Comissão sobre pagamentos processados:

- Percentual sobre cada pagamento realizado via gateway (ex.: Stripe, Mercado Pago).

Publicidade interna (opcional):

- Empresas podem pagar para promover produtos na plataforma.

Possíveis diferenciais competitivos:

Zero taxa para compradores (apenas vendedores pagam comissão). Sistema de reputação robusto para evitar fraudes.

Leilões ao vivo com interação em tempo real.

Exemplos de marketplaces similares para benchmarking:

- eBay Auctions (modelo global de leilões).
- Mercado Livre (leilões antigos).
 Copart (leilões de veículos).

** Pesquisa recente (19/02/2025) de domínio para o Sistema de Leilões

leilaovemprolance.com.br

Domínio disponível para registro REGISTO.BR.