

### **Proposta de valor**

O couro sintético, possui um mercado amplo, oferecendo inúmeras possibilidades, pois além de atender o seguimento automotivo, pode ser usado para fabricação de bolças, sapatos, sofás, cadeiras.

### **Sequimentos de clientes**

Este produto pode ser designado a clientes de todas as idades, e por todas as regiões, pois o couro sintético possui um mercado abundante, principalmente clientes B2B (business-to-business), que são clientes e ao mesmo tempo donos de seu próprio negócio, ou seja, compram para revender o produto. E pode ser encontrado em qualquer loja de produtos automotivo.

### **Canais**

Produto será produzido em uma empresa de médio porte, disponibilizando entrega para todo o país, e será apresentado o mesmo através de cartelas de amostras com materiais cortado no tamanho A4, apresentando o produto, seu toque, sua elasticidade, e disponibilizando várias variedades de cores para os clientes. E o trabalho será divulgado por meio de sites para a empresa, onde terá várias informações para contato (e-mail e tel.).

### **Relacionamento**

Para um relacionamento saudável empresa-cliente, deve se garantir sempre a qualidade do produto, sempre entrando em contato para saber a satisfação do comprador ao receber o material, e ser pontual nas entregas, e dando garantia do produto dando opção de troca se o mesmo apresentar qualquer tipo de defeito e efetuando envio de amostras toda semana para assim sempre estar apresentando novos produtos.

### **Atividades importantes**

Deve sempre garantir o melhor produto, sendo o melhor que os concorrentes, e produzir o melhor material com o melhor custo benefício.

Para garantir o melhor material, deve se investir no uso das melhores matérias primas, fechando parcerias com fornecedores, pagando sempre antes do prazo estipulado, seguindo sempre o mesmo padrão de produção.

### **Recursos principais**

Investir em infraestrutura, buscando recursos financeiros com investidores, e garantir que a empresa terá uma mão de obra qualificada, buscando pessoas com experiências na área e de fácil aprendizado.

Para o início da empresa, deve-se avaliar também quais ferramentas são mais importantes para o ponta pé inicial, ou seja, batedeiras de grande porte, estufas de alta temperatura, tambores, embalagens e etc.

### **Parcerias**

Buscar representantes para estar viajando pelo Brasil a fora apresentando os produtos no seu comércio local, e divulgar o trabalho por meio de sites de hospedagens e oferecendo patrocínio para pequenos projetos.