

## TK Soluções De Informática



## Canvas Concessionária de Carro

São Paulo

2020

INTEGRANTES:

João Victor Mendes de Souza INFO-B Nº15

Kauã Cardoso da Mata Nº18

Matheus Silva de Carvalho Vieira INFO-B Nº23

Pedro Costa de Carvalho INFO-B Nº27

Samuel Dos Santos Silva Fiuza Nº32

## INDÍCE

9 etapas do canvas do cabelereiro.....3

9 etapas do canvas do cabelereiro .....4

- 1) **Oferta/Proposta de valor:** Nossa concessionária de carro irá oferecer serviços especializado para carros simples e de luxo que são: troca de óleo, troca de pneus, troca de filtro, lavagem, calibragem e troca de bateria. Nós iremos oferecer um ambiente agradável para descontrair com sinuca, televisão, wifi, para os clientes poderem passar o tempo enquanto esperam os serviços em seus carros. Também iremos oferecer bebidas e alguns cardápios de sobremesa caso o cliente queira comprar. Nós iremos tentar deixar os clientes mais confortáveis o possível, cobrando um preço justo e congruente.
- 2) **Segmento de clientes:** Nosso cliente irá focar mais nos adultos, você deve ter no mínimo 18 anos, pois o ambiente já é mais pensado nesse público. Além do que somente maiores de 18 anos podem dirigir.
- 3) **Canais de comercialização:** Nossa concessionária não terá comercio eletrônico, os cliente nos site poderão consultar carros, e verificar agendamentos, para fazer um agendamento ele deverá entrar com contato com a concessionária, os clientes terão que ir até a concessionária para ter os serviços desejados e buscar o carro reservado no nosso site. Nós iremos fazer propagandas da concessionária nas redes sociais e nos sites.
- 4) **Relação com os clientes:** O cliente poderá entrar em contato com a empresa pelo WhatsApp, E-mail, Telefone e Celular. Nos também iremos usar essas ferramentas para entrar em contato com os clientes.
- 5) **Atividades-chaves:** O nosso “core business” será venda de carros, e em segundo serviços como troca de óleo, troca de pneus, troca de filtro, lavagem, calibragem e troca de bateria, entre outros.

- 6) **Recursos-chave:** Atendimento personalizado, profissionais altamente capacitados, serviços de alta qualidade, ambiente aconchegante e confortável.
- 7) **Parcerias-chave:** Parceria com a marca do veículo, para entregar os melhores preços para o cliente. Parceria com mecânica especializada. Parceria com lava-jato.
- 8) **Estrutura de custos:** Principais custos serão com funcionários, equipamentos, aluguel, contas de água e energia elétrica e comunicação.
- 9) **Fluxos de receita:** O nosso fluxo de receita irá vir a partir dos serviços que nós iremos oferecer com os nossos serviços de alta qualidade como serviços de troca de óleo, troca de filtro, troca de pneu, lavagem, calibragem e troca de bateria. Além da própria venda dos carros.