



INNUAMBEIRO

GRUPO BRASIL COMUNICAÇÕES

ÍNDICE

Introdução:

Contextualização do Projeto

Problema:

Desafios nas Compras Internacionais

Solução:

Proposta Inovadora: "Muambeiros"

Proposta:

Detalhes de Implementação e Benefícios

Conclusão:

Impacto Positivo e Alinhamento Estratégico

Próximos Passos:

Visão Futura e Metas Estabelecidas

Problema:

A crescente demanda por produtos específicos no exterior, aliada às complicações logísticas e golpes enfrentados por clientes em suas compras internacionais, revelou a necessidade de uma solução confiável e segura. Pesquisas e feedbacks do cliente destacam a importância de resolver esse problema para garantir uma experiência de compra internacional satisfatória.

Solução:

A "Muambeiros" propõe uma plataforma inovadora que conecta viajantes confiáveis a clientes em busca de produtos específicos no Paraguai. Esta solução prescritiva visa proporcionar uma experiência segura e garantida, eliminando as complexidades associadas às compras internacionais. Embora os detalhes específicos do projeto ainda estejam sendo finalizados, a visão geral destaca a eficácia e a praticidade da solução proposta.

Proposta:

A implementação da "Muambeiros" resultará em uma transformação positiva na experiência de compra internacional. Antecipamos resultados significativos, incluindo a satisfação do cliente, redução de riscos em transações internacionais e a construção de uma comunidade confiável. As informações financeiras, riscos e benefícios estão alinhados com os objetivos organizacionais, estabelecendo uma conexão clara entre o projeto e os resultados esperados.

Conclusão:

O "Muambeiros" não apenas resolve um problema identificado, mas inaugura uma nova era de confiança e eficiência nas compras internacionais. Sua implementação não apenas atende à demanda do mercado, mas também contribui para os objetivos mais amplos da organização, fortalecendo a reputação da empresa como uma inovadora e provedora de soluções. Este sumário executivo é um convite para os participantes compreenderem e apoarem a iniciativa "Muambeiros", reconhecendo seu impacto positivo e importância estratégica para a organização.

INTRODUÇÃO

Histórico Empresarial:

Há alguns anos, enquanto atuava como supervisor em um setor de manutenção de equipamentos de T.I., Thiago Bassete deparou-se com uma realidade intrigante. Muitos clientes expressavam o desejo de adquirir produtos específicos no Paraguai, buscando preços mais atrativos e variedade de mercadorias. Contudo, essa jornada de compras internacional frequentemente resultava em desafios, desde problemas logísticos até golpes que ameaçavam a satisfação do cliente.

Foi nesse cenário desafiador que a semente da inovação foi plantada na mente empreendedora de Thiago. Ao testemunhar as frustrações enfrentadas pelos clientes, surgiu a visão de criar uma solução única e segura. Essa visão evoluiu para a concepção da startup "Muambeiros", uma plataforma que conecta viajantes confiáveis a clientes em busca de produtos específicos no Paraguai.

A ideia central da "Muambeiros" é simples, porém poderosa: criar uma comunidade confiável que facilite a aquisição segura e garantida de mercadorias específicas no exterior. Thiago percebeu a necessidade de uma abordagem legal, ética e eficiente para atender às demandas dos clientes, e assim nasceu a plataforma que redefine a experiência de compras internacionais.

A missão de Thiago é estabelecer a "Muambeiros" não apenas como uma plataforma de serviço, mas como um símbolo de confiança e inovação. Ao conectar viajantes dedicados, os "Muambeiros", a clientes que buscam produtos exclusivos, Thiago está construindo uma ponte entre expectativas e realidade, oferecendo segurança, garantia e conveniência.

Parcerias Estratégicas:

Ampliar horizontes é possível graças a parcerias estratégicas. Identificamos colaboradores confiantes, fornecedores e partes interessadas que fortalecem nossa oferta e contribuem para a melhoria contínua da experiência do cliente.

Missão e Valores:

Na essência da "Muambeiros" está o compromisso com a excelência e ética nos negócios. Nossa missão é oferecer conveniência e confiabilidade na encomenda de produtos do exterior, mantendo-nos alinhados com valores fundamentais que impulsionam cada interação.

Objetivo Comercial:

Nos resolveremos o desafio central das compras internacionais, eliminando barreiras como restrições aduaneiras, custos de envio elevados e barreiras linguísticas. Essa plataforma inovadora não apenas simplifica o processo de compra global, mas também conecta viajantes a compradores, criando uma comunidade confiável. Participar deste projeto significa aproveitar uma oportunidade única de ser parte de uma revolução nas compras internacionais, onde a conveniência, confiabilidade e inovação se encontram, abrindo portas para um mercado global acessível e emocionante.

Métricas de Sucesso:

Taxa de Conversão de Usuários (Meta: 20%):

Alcançar uma taxa de conversão de pelo menos 20%, indicando a eficácia em transformar visitantes em usuários ativos da plataforma.

Avaliação e Satisfação do Cliente (Meta: Média de 4,5 em 5):

Manter uma média de avaliação de cliente de pelo menos 4,5 em 5, demonstrando alto nível de satisfação do usuário.

Crescimento Mensal da Base de Usuários (Meta: 15%):

Alcançar um crescimento mensal constante da base de usuários, com uma meta mínima de 15%.

Taxa de Retenção de Usuários (Meta: 80%):

Manter uma taxa de retenção de usuários de pelo menos 80%, indicando a fidelidade e satisfação contínua.

Número de Transações Mensais (Meta: 30% de Crescimento):

Alcançar um aumento de pelo menos 30% no número de transações mensais na plataforma.

Expansão Geográfica (Meta: Cobertura em 5 Países):

Expandir a presença da plataforma para cinco países diferentes, indicando uma abordagem global bem-sucedida.

Parcerias Estratégicas Estabelecidas (Meta: 10 Novas Parcerias):

Estabelecer pelo menos 10 novas parcerias estratégicas com viajantes, fornecedores e partes interessadas.

Custos Operacionais em Relação à Receita (Meta: 70% de Eficiência):

Manter os custos operacionais em relação à receita abaixo de 70%, garantindo a sustentabilidade financeira.

Índice de Resolução de Problemas (Meta: 90%):

Alcançar um índice de resolução de problemas de pelo menos 90%, indicando eficácia na gestão e resolução de questões dos usuários.

Reconhecimento de Marca (Meta: Aumento de 25%):

Aumentar o reconhecimento da marca "Muambeiros" em 25%, medido por pesquisas de mercado e indicadores de mídia social.

Essas métricas específicas e metas estabelecem um padrão claro para medir o sucesso do projeto "Muambeiros". O alcance desses indicadores de desempenho não apenas reflete o sucesso da plataforma, mas também sua capacidade de atender e superar as expectativas dos usuários, garantindo um impacto duradouro no mercado global de compras internacionais.

Contribuição para Objetivos de Desenvolvimento Sustentável**ODS 8 - Trabalho Decente e Crescimento Econômico:**

O projeto cria oportunidades de trabalho para viajantes e fortalece a economia global, facilitando transações comerciais justas e sustentáveis.

ODS 9 - Indústria, Inovação e Infraestrutura:

A plataforma "Muambeiros" é um exemplo de inovação na indústria de compras internacionais, conectando de maneira eficiente viajantes e compradores.

ODS 11 - Cidades e Comunidades Sustentáveis:

Ao reduzir barreiras nas compras internacionais, contribuímos para a criação de comunidades sustentáveis, permitindo acesso a uma variedade mais ampla de produtos.

ODS 12 - Consumo e Produção Responsáveis:

Promovemos um modelo de consumo responsável ao facilitar o acesso a produtos internacionais de forma eficiente, reduzindo a necessidade de viagens físicas para compras.

ODS 17 - Parcerias e Meios de Implementação:

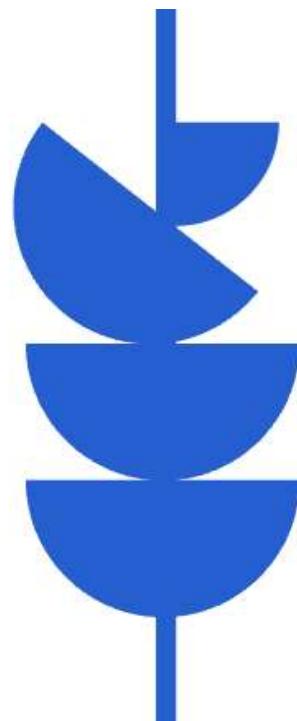
Estabelecemos parcerias estratégicas com viajantes, fornecedores e partes interessadas, demonstrando nosso compromisso em colaborar para alcançar objetivos sustentáveis. A "Muambeiros" não apenas simplifica o comércio internacional, mas também contribui para um mundo mais justo, conectado e sustentável, alinhando-se ativamente aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável e promovendo impacto positivo em escala global.

METODOLOGIA UTILIZADA

Pesquisa de Mercado

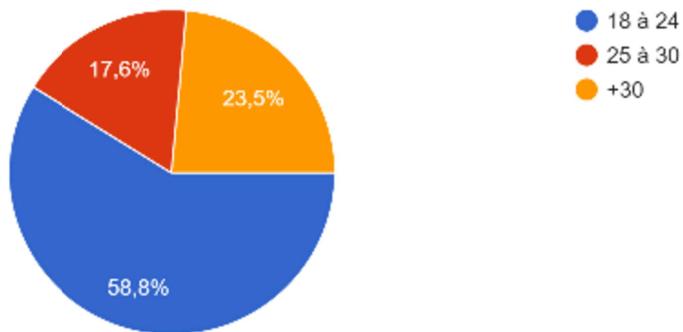
Iniciamos nosso projeto com uma pesquisa de mercado abrangente, mergulhando nas nuances dos dados demográficos, comportamentais e econômicos. Este processo permitiu-nos identificar tendências relevantes, compreender as preferências dos consumidores e reconhecer lacunas no mercado. Analisamos minuciosamente a posição dos concorrentes, garantindo que cada decisão seja fundamentada em uma compreensão profunda do cenário comercial. Essa abordagem informada pela pesquisa de mercado é a base sólida sobre a qual construímos estratégias inovadoras e tomamos decisões estratégicas para garantir o sucesso sustentável do projeto "Muambeiros".

**RESPOSTAS DA
PESQUISA DE
MERCADO
MUAMBEIROS**



Qual é a sua faixa etária?

17 respostas

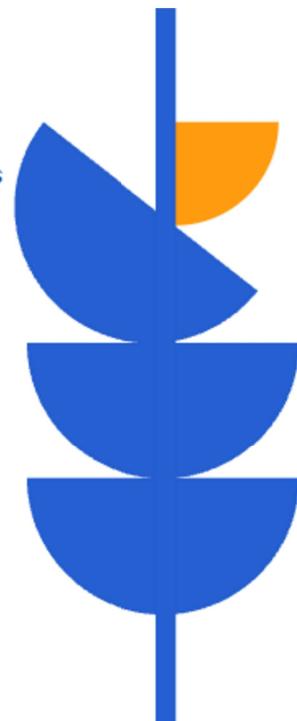


Faixa Etária 18-24:

- Positivo: Essa faixa etária, que representa a maioria das respostas, é geralmente mais receptiva a novas tecnologias e aplicativos inovadores. Eles são propensos a experimentar e adotar novas soluções, o que pode impulsionar a aceitação do seu aplicativo.

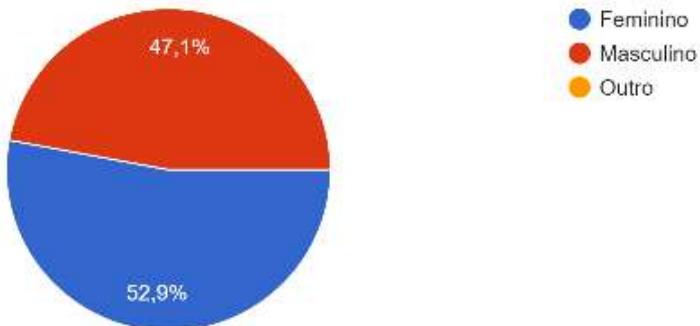
Faixa Etária +30:

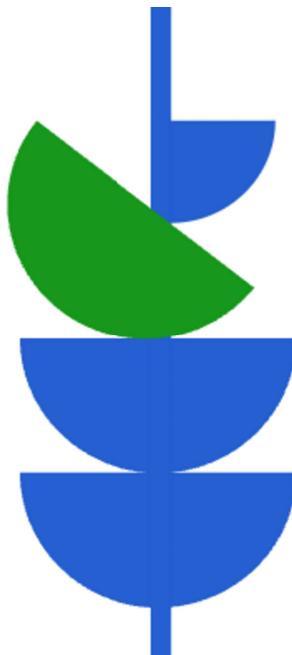
- Negativo: A baixa participação da faixa etária acima de 30 anos pode indicar uma menor aceitação entre um público mais maduro. Pode ser necessário ajustar a estratégia de marketing ou melhorar a usabilidade para atrair esse grupo demográfico.



Qual é o seu gênero?

17 respostas



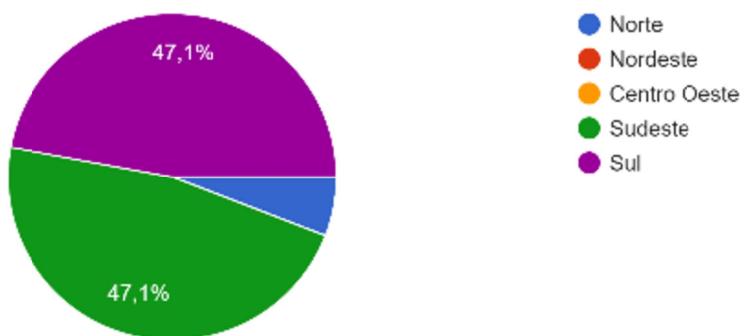


Gênero Feminino:

- Positivo: O fato de haver uma resposta positiva entre o público feminino pode indicar que o serviço é considerado útil e atraente para ambos os gêneros. Isso sugere uma ampla aceitação e uso potencial do aplicativo.

Em que região do Brasil você vive?

17 respostas



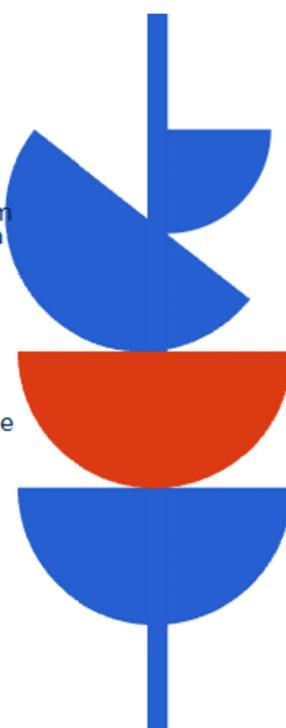
- Norte
- Nordeste
- Centro Oeste
- Sudeste
- Sul

Regiões Sudeste e Sul:

- Positivo: O interesse nas regiões mais populosas e economicamente ativas do Sudeste e Sul pode indicar um amplo mercado para o aplicativo. Essas regiões têm uma maior densidade populacional e, portanto, mais potenciais usuários.

Norte do Brasil:

- Negativo: A baixa representação da região Norte indica que pode ser mais desafiador estabelecer uma presença forte nessa área. Pode ser necessário um esforço extra de marketing ou adaptações para atrair usuários nessa região.



RESULTADOS ESPERADOS

Alcançando Metas e Satisfação do Cliente no Projeto

Na seção de Resultados Esperados, delineamos de forma abrangente as metas e expectativas que definimos para o projeto "Muambeiros". Esses indicadores são fundamentais não apenas para avaliar o sucesso financeiro, mas também para medir o impacto positivo que buscamos ter na satisfação dos clientes e na expansão da nossa presença no mercado.

Metas de Transações Ambiciosas:

Estabelecemos metas de transações que refletem nossa ambição de conquistar uma posição significativa no mercado de compras internacionais. Isso inclui não apenas atingir um volume substancial de transações, mas também superar as projeções à medida que a plataforma ganha aceitação.

Participação de Mercado Global:

Almejamos conquistar uma participação sólida no mercado global de encomendas internacionais, destacando-nos como a escolha preferencial entre os consumidores. Monitoraremos de perto a evolução da participação de mercado para garantir a progressão constante ao longo do tempo.

Satisfação do Cliente como Prioridade:

A satisfação do cliente é a pedra angular dos nossos resultados esperados. Estabelecemos padrões elevados para garantir que cada usuário da plataforma "Muambeiros" experimente uma qualidade excepcional na encomenda de produtos internacionais.

Viabilidade Financeira Demonstrada:

Demonstrar a viabilidade financeira da plataforma é crucial. Apresentamos projeções financeiras que refletem não apenas a lucratividade esperada, mas também evidenciam a capacidade da plataforma de gerar retornos consistentes a longo prazo.

Adaptação Estratégica às Mudanças Globais:

Reconhecemos a dinâmica do mercado global e estabelecemos medidas adaptativas. Nossas metas incluem a capacidade de ajustar estratégias de marketing, preços e serviços conforme as necessidades e tendências do mercado internacional evoluem.

Alinhamento com Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS):

Como parte integrante da nossa visão, avaliamos o impacto da plataforma "Muambeiros" em relação aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável. Buscamos contribuir positivamente para causas sociais e ambientais, alinhando-nos com as expectativas crescentes dos consumidores em relação à responsabilidade corporativa.

Comunicação Transparente dos Resultados:

Comprometemo-nos a manter uma comunicação transparente sobre os resultados, compartilhando regularmente os progressos alcançados, aprendizados obtidos e ações tomadas para otimizar o desempenho da plataforma.

Ao detalhar nossos resultados esperados, estamos não apenas estabelecendo metas tangíveis, mas também definindo um padrão de excelência que reflete a dedicação da nossa equipe em tornar o projeto "Muambeiros" um marco de sucesso em todos os aspectos.

Com essa abordagem abrangente, buscamos não apenas alcançar resultados sólidos, mas também superar as expectativas, posicionando a plataforma "Muambeiros" como uma referência no mercado global de compras internacionais e fortalecendo a confiança e lealdade dos usuários à nossa marca.»

ANÁLISE DE MERCADO

A seção de Análise de Mercado para o projeto "Muambeiros" representa uma imersão detalhada no cenário competitivo e nas oportunidades emergentes dentro do segmento de compras internacionais. Nossa abordagem meticulosa visa não apenas identificar lacunas e áreas promissoras, mas também estabelecer uma base sólida para a estratégia de entrada da plataforma no mercado global.

Exploração de Oportunidades Internacionais:

Iniciamos nossa análise de mercado com uma exploração minuciosa de oportunidades globais. Identificamos nichos inexplorados, demandas não atendidas e áreas onde a plataforma "Muambeiros" pode se destacar. Essa busca por oportunidades é guiada por uma compreensão profunda das necessidades dos consumidores internacionais.

Avaliação dos Serviços de Encomenda Existentes:

Realizamos uma análise detalhada dos serviços de encomenda internacionais existentes, avaliando estratégias, pontos fortes e fraquezas dos principais players do mercado. Isso nos permite posicionar a plataforma "Muambeiros" de maneira única e oferecer propostas de valor distintas.

Identificação de Tendências Globais de Compras Internacionais:

Ficar à frente das tendências globais é crucial. Analisamos as mudanças nas preferências dos consumidores em compras internacionais, avanços tecnológicos e outros fatores que moldam o mercado global. Essa visão prospectiva nos permite antecipar as demandas futuras e ajustar nossa oferta de acordo.

Segmentação Global de Público-Alvo:

A análise de mercado inclui uma segmentação cuidadosa do público-alvo global. Identificamos diferentes perfis de consumidores internacionais, suas preferências e comportamentos de compra. Essa segmentação é essencial para personalizar nossa abordagem de marketing e garantir que a plataforma atenda a uma variedade de gostos em escala global.

Avaliação de Preços Competitivos Internationalmente:

Compreender a faixa de preços praticada por serviços de encomenda internacionais é fundamental para estabelecer uma estratégia de preços competitiva. Nosso objetivo é oferecer uma proposta de valor acessível sem comprometer a qualidade, proporcionando aos consumidores internacionais uma alternativa atraente.

Adaptação Estratégica Contínua:

A análise de mercado não é estática; é uma ferramenta dinâmica que nos permite adaptar estratégias conforme o cenário global evolui. Estamos prontos para ajustar nossa abordagem com base em feedbacks contínuos, mudanças nas preferências dos consumidores internacionais e movimentações dos serviços de encomenda concorrentes. Esta análise de mercado não apenas informa nossa estratégia de entrada, mas também serve como um guia contínuo à medida que lançamos e promovemos a plataforma "Muambeiros". Nosso compromisso é permanecer ágeis, receptivos e alinhados com as dinâmicas do mercado global de compras internacionais, assegurando uma entrada impactante e bem-sucedida neste segmento.

Canva de negócio Muambeiro:



ROMPENDO FRONTEIRAS MUAMBEIRO



Visão Geral do Modelo de Negócio

O Modelo de Negócio no Canva serve como nossa bússola estratégica, delineando como o projeto "Muambeiros" opera e gera valor. Cada componente desempenha um papel crucial na construção de uma plataforma robusta e sustentável.

Identificação dos Consumidores

Segmentação demográfica, psicográfica e comportamental para compreender as necessidades de cada grupo de consumidores.

- Viajantes e turistas entre Paraguai e Brasil e Argentina;
- Consumidores de vinhos e comidas específicas;
- profissionais que necessitam de peças melhores com um custo mais baixo;

VALORES IMPORTANTES

Nossas propostas de valor são os pilares que diferenciam a plataforma "Muambeiros" no mercado. Destacamos como nossa proposta atende às necessidades específicas de cada segmento, ressaltando inovações de design, qualidade excepcional e preços acessíveis.

Benefícios para os Compradores:

Conveniência:



Acesso a uma ampla variedade de produtos internacionais sem sair de casa.

Economia:



Possibilidade de adquirir produtos a preços mais baixos do que os encontrados no mercado local.

Exclusividade:



Oportunidade de obter itens únicos e diferenciados que não estão disponíveis no país de origem.

Benefícios para os Viajantes:

Renda Extra:



Possibilidade de monetizar suas viagens ao atender às demandas dos compradores.

Flexibilidade



Liberdade para escolher quais encomendas atender e quando fazê-lo.

Comunidade:



Participação em uma rede confiável de viajantes e compradores, fomentando conexões e parcerias.

Canais



Mapeamos os canais pelos quais entregamos nossas propostas de valor aos clientes. Isso inclui canais de distribuição, marketing e vendas. Estamos explorando estratégias multicanais para maximizar a visibilidade e a acessibilidade do serviço.

Relacionamento com Clientes

Estabelecemos o tipo de relacionamento que buscamos cultivar com nossos usuários. Desde suporte ao cliente personalizado até interações online, estamos focados em construir conexões duradouras que vão além da simples transação comercial.



Fontes de Receita

Clarificamos as principais fontes de receita que impulsionarão a sustentabilidade financeira do projeto "Muambeiros". Além das vendas diretas, exploramos oportunidades adicionais, como serviços pós-venda, personalizações e colaborações estratégicas.

Parcerias-Chave e Estrutura de Custos



Parceria que proporciona acesso a vinhos regionais argentinos autênticos, diversificando a oferta do "Muambeiros" e atraindo consumidores internacionais.



Colaborar com marcas reconhecidas para oferecer produtos premium e fortalecer a reputação da "Visão VIP" como uma fonte confiável de tecnologia de alta qualidade.



Thiago Bassete
ceo founder



Evellin Rosa
marketing head



Renato Mendes
gamer scorer



Luis Hamilton
best programer

Identificamos os recursos essenciais para operar e diferenciar a plataforma "Muambeiros". Isso inclui infraestrutura tecnológica, expertise em design, colaborações com fornecedores de materiais inovadores e uma equipe capacitada.



Muambeiros

OBRIGADO

por ler essa apresentação



+55 41 99952-1973



taraudo438.ta@gmail.com

PRÓXIMOS PASSOS

Preparação para o Lançamento:

Iniciamos a fase de preparação para o lançamento, abordando os aspectos logísticos, tecnológicos e estratégicos necessários para uma entrada bem-sucedida no mercado internacional de compras.

Conquistas Planejadas:

Anticipamos conquistas significativas planejadas para a fase pré-lançamento, como parcerias estratégicas, desenvolvimento de uma base de usuários e reconhecimento em eventos do setor.

Desafios Antecipados:

Reconhecemos desafios que podem surgir durante a fase preparatória e delineamos estratégias proativas para enfrentá-los. Essa abordagem ressalta nossa capacidade de antecipar e superar obstáculos.

Desenvolvimento da Plataforma:

Descrevemos iniciativas em andamento e planejadas para o desenvolvimento contínuo da plataforma "Muambeiros". Isso inclui melhorias na usabilidade, incorporação de feedback dos usuários e aprimoramento de recursos.

Estratégias de Pré-Marketing:

Discutimos estratégias de pré-marketing para gerar interesse e criar uma base de usuários antes do lançamento oficial. Isso pode envolver campanhas de pré-registro, divulgação em redes sociais e eventos de pré-lançamento.

Planejamento para Lançamento Global:

Detalhamos o planejamento e a execução do lançamento global da plataforma "Muambeiros". Isso inclui a expansão para novos mercados, estratégias de precificação competitiva e campanhas promocionais para criar uma entrada impactante.

Antecipação de Desafios Futuros:

Anticipamos desafios potenciais durante o lançamento e delineamos estratégias proativas para garantir uma transição suave para a fase operacional.

Engajamento da Comunidade Antes do Lançamento:

Destacamos iniciativas para envolver a comunidade global, criando expectativa e interesse antes do lançamento oficial. Isso pode envolver a divulgação de valores da plataforma e interação nas redes sociais.

Ao apresentar claramente esses Próximos Passos, demonstramos nossa visão estratégica e o compromisso contínuo com a preparação meticulosa, inovação e excelência antes do lançamento oficial do projeto "Muambeiros". Este convite engaja os stakeholders na jornada inicial do projeto, contribuindo para o sucesso futuro da plataforma.

Nosso contato
Thiago bassete:
tel: +55 41 99952-1973
e-mail: taraudo438.ta@gmail.com

Evillin Rosa
Renato Mendes
Luis Hamilton Balem