

Aspectos racionais

Aspectos emocionais

| | | | | |
|---|--|---|---|--|
| ⑧ Parcerias principais ? FORNECEDOR DE MATERIA PRIMA EMPRESAS DE REVENDA LOCAIS | | ② Proposta de valor ? QUALIDA E PREÇO BAIXO | ④ Relacionamento com clientes ? EMAIL, TELEFONE, REDES SOCIAS, PORTA APORTA | ① Segmento de clientes ? TODOS |
| ⑦ Atividades principais ? CORTE A LASER | | | ③ Canais ? MODELO DE VENDAS DIRETA | |
| ⑥ Recursos principais ? DINHEIRO MAQUINAS EQUIPE QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL | | | | |
| ⑨ Estrutura de custos ? CUSTOS R\$341,00 | | | ⑤ Fontes de receita ? DISPOSTOS, PAGANDO A VISTA PELO BAIXO PREÇO | |