# Problema ou Oportunidade de Negócio

Revenda cresceu 21x mais que a venda a retalho nos últimos 3 anos.

Os millenials e a geração Z estão mais permeáveis à compra. Há uma preocupação ambiental e económica associada a estes grupos. Há uma motivação para comprar roupas usadas que já perderam o valor e numa próxima revenda não vão perder a totalidade.

# Análise de Concorrência

Depop: Feito para ser bonito; Posts fáceis e rápidos; Só app; Não é muito orientado para a venda; Exige o uso da plataforma como uma rede social para que seja fácil vender roupas. Se não houver interação é difícil vender.

Poshmark: Tem site e aplicação; Inicialmente estava dedicado à roupa, mas expandiu-se para várias categorias de casa. Tem uma função de procura melhor e está mais orientado à venda.

OLX: Uso gratuito até um limite de publicações por categoria; Packs de anúncios para mais que essas publicações; Sem percentagens na venda (esta não pelo OLX).

Facebook Marketplace: Gratuito; Pesquisa por localização, método de entrega e preço; Para negócios é possível ter uma loja integrada no Facebook (já não é bem no Marketplace mas sim nos perfis).

# Diferenciação

Tabela:

Custos para vendedor

Custos para comprador

Custo por publicação

Qualidade de pesquisa

Verificação de perfis (negócios e de lojas físicas)

Buyer Protection

Exclusivo para moda

Aparência

Avaliação (posts e utilizadores)

Foco (produto ou produto+user)

Interação com posts

Venda (dentro/fora da app)

**Mockups** (filtros e outfits)

# Valorização económica

Com users básicos: 5% do valor da peça, n limitado de anúncios por mês, pagar para aumentar alcance de perfil ou de publicações.

Com users profissionais: valor fixo por colocação de anúncios acima dos gratuitos por mês, com packs de anúncios. Possibilidade de fazer anúncios com target de pessoas, etc.

É possível identificar quais as lojas que têm espaço físico, o que ajuda a atrair consumidores que têm questões em relação à confiabilidade e a possíveis trocas.

Feedback:

* Comerciantes:
  + gostaram da ideia de ser vocacionado para roupa apenas, ser um local muito direcionado à venda.
  + A ideia da valorização através de upvote/downvote das fotos de qualidade é muito positiva para os comerciantes.
  + Gostavam de ter insights sobre vendas e conhecimento de negócio.
  + Alguns comerciantes não querem vender online mas gostavam de expor os seus artigos. Somos capazes de filtrar isso facilmente com os filtro de compra.
* Users normais:
  + Boa ideia ter tutorial inicial, com vídeos.