**Concorrência Online (Nacional e Escalonável)**

**1. Kabum!**

* **Pontos fortes:** Preço agressivo, logística nacional eficiente, forte branding.
* **Pontos fracos:** Suporte técnico genérico, falta de personalização.
* **Oportunidade para RL:** Focar na personalização, montagem sob medida e atendimento humanizado.

**2. Terabyte Shop**

* **Pontos fortes:** Especialização em PCs gamers, grande catálogo.
* **Pontos fracos:** Atendimento pós-venda questionado por alguns clientes.
* **Oportunidade para RL:** Destacar suporte técnico de qualidade e serviço local confiável.

**3. Pichau**

* **Pontos fortes:** Customização de PCs e kits prontos.
* **Pontos fracos:** Atrasos em pedidos e limitações na consultoria direta.
* **Oportunidade para RL:** Criar uma vitrine online mais enxuta, com foco em montagem orientada e consultoria.

**4. Amazon (categoria informática)**

* **Pontos fortes:** Grande alcance, entrega rápida, variedade.
* **Pontos fracos:** Sem suporte técnico ou montagem; foco apenas em produto.
* **Oportunidade para RL:** Atuar com soluções completas (produto + serviço técnico + consultoria).

**📌 Resumo Estratégico:**

| **Critério** | **RL Informática** | **Concorrentes Locais** | **Concorrentes Online** |
| --- | --- | --- | --- |
| Atendimento Personalizado | **Forte** | Médio | Fraco |
| Presença Digital | Em construção | Fraca | **Forte** |
| Suporte Técnico | **Especializado** | Variável | Limitado |
| Preço | Médio | Variável | **Agressivo** |
| Consultoria Empresarial | **Diferencial** | Raro | Inexistente |
| Entrega/Logística | Local (personalizada) | Local | **Escalonada/Nacional** |

**🧠 Conclusão:**

A **RL Informática** deve competir **pela experiência do cliente**, **qualidade técnica** e **relacionamento humano**. Ao investir em um site bem estruturado, consultoria acessível e um portfólio visual de trabalhos reais, pode ocupar uma posição sólida entre as necessidades locais e a lacuna deixada pelos grandes players.

Se desejar, posso transformar esta análise em **tabela visual ou infográfico** para usar em apresentações.

**Concorrentes Diretos**

Empresas que oferecem **os mesmos serviços ou produtos** e atuam no **mesmo público e região**.

**🏪 Concorrência Local (Direta)**

| **Nome** | **Atuação** | **Pontos Fortes** | **Pontos Fracos** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Loja do Técnico (SP)** | Vendas e manutenção de PCs | Experiência de mercado, variedade de peças | Atendimento impessoal, site fraco ou ausente |
| **SP InfoCenter** | Suporte técnico e venda local | Local bem posicionado, atendimento direto | Baixa presença online |
| **Mega Byte Informática** | Vendas e reparo de PCs | Preço competitivo | Estrutura pequena, ausência de consultoria |

**🌐 Concorrência Nacional (Direta)**

| **Nome** | **Atuação** | **Pontos Fortes** | **Pontos Fracos** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Kabum!** | E-commerce de tecnologia | Preço baixo, logística eficiente | Suporte genérico, sem atendimento personalizado |
| **Terabyte Shop** | PCs gamers e componentes | Grande portfólio, kits gamers | Pós-venda limitado, distante do cliente |
| **Pichau** | Montagem e venda de PCs personalizados | Kits customizáveis, grande alcance | Reclamações sobre atrasos, pouco suporte |

**🌐 Concorrentes Indiretos**

Empresas ou soluções que **resolvem o mesmo problema** de forma **alternativa**, ou **atraem o mesmo público com proposta diferente**.

| **Nome / Tipo** | **Como compete** | **Pontos Fortes** | **Fraquezas (RL pode se destacar)** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Amazon (categoria informática)** | Varejo amplo com frete rápido | Logística forte, confiança da marca | Sem consultoria, nem suporte técnico |
| **Mercado Livre (revendedores)** | Venda de peças e PCs usados | Preços variados, entrega rápida | Insegurança em pós-venda e qualidade |
| **Freelancers de TI (Facebook, OLX)** | Serviços avulsos de manutenção ou redes | Baixo custo, negociação direta | Falta de garantia, informalidade |
| **Tutoriais e fóruns online (DIY)** | Usuários montam sozinhos com vídeos | Economia, autonomia | Falta de suporte técnico, risco de erro |
| **Apps de suporte remoto** | Soluções automatizadas | Agilidade em suporte simples | Não resolvem problemas de hardware |

**🧠 Posicionamento Estratégico da RL Informática**

🔹 **Diferenciais competitivos:**

* Atendimento técnico **personalizado e presencial**
* **Consultoria especializada** (pouco comum no mercado)
* **Serviços integrados**: venda + montagem + suporte + contrato mensal
* Presença local com potencial de escalar digitalmente

🔹 **Oportunidades de destaque:**

* Criar um **site bem estruturado** com agendamento, galeria e portfólio real
* Valorizar o **relacionamento humano** e o **pós-venda**
* Usar SEO local para alcançar quem busca por “assistência técnica perto de mim”
* Oferecer **pacotes de suporte** como alternativa a freelancers e apps genéricos