



Vender Mais

Agenda

- 1) Contexto do Projeto**
- 2) Aprendizados Pesquisa**
 - Qualitativa
 - Quantitativa
- 3) Visão geral do mercado: benchmarking**
 - Concorrentes Diretos
 - Focados em Gestão
 - TrendSetters
- 4) SWOT: resumo do que existe no mercado**
- 5) Próximos passos**



Contexto

A Ton quer ser o parceiro do empreendedor brasileiro e, dentro do segmento Micro, precisamos considerar que:

1. O mercado está cada vez mais competitivo em termos de quantidade de players e soluções
2. A oportunidade é grande em tamanho (34M de microempreendedores no país) e possibilidades - hoje esse empreendedor tem dor em diferentes frentes, **sendo a primeira delas, vender mais.**

Objetivos

1. Entender o que é vender mais para esse cliente (ex: encontrar mais clientes, encontrar novos produtos para vender, vender online, etc)
2. Identificar de forma embasada possíveis soluções para ajudar o cliente nessas frentes e traçar um plano claro de teste de hipóteses e implementação.

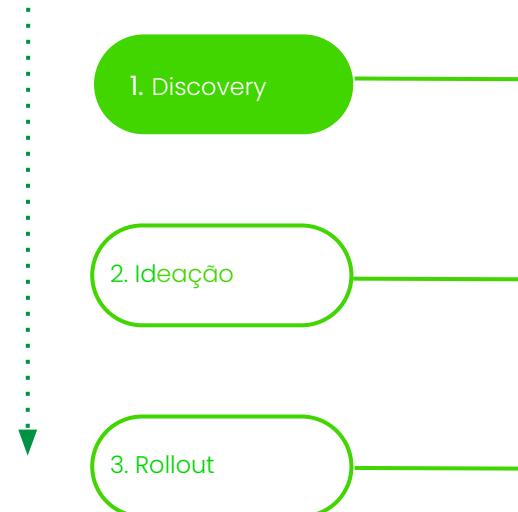
Ton > O que é mais desafiador para você na gestão do seu negócio?					
	0 - 2K	2K - 7K	7K - 15K	15K+	Geral
Vender mais	50,31%	41,33%	42,13%	36,36%	43,63%
Comprar melhor/mais barato	31,29%	33,58%	32,99%	33,77%	32,75%
Contabilidade	11,66%	14,76%	12,69%	14,94%	13,36%
Gerir as vendas (registrar pedidos/entregar etc.)	11,04%	11,44%	12,69%	16,23%	12,29%
Gerir os pagamentos de compras	9,82%	9,23%	10,15%	9,09%	9,59%
Gerenciar o estoque	8,59%	9,23%	8,63%	11,69%	9,27%
Gerenciar funcionários	5,52%	5,54%	5,08%	16,23%	7,04%
Gerir os pagamentos de funcionários	1,23%	0,37%	2,03%	1,95%	1,23%
Gerenciar o fluxo de caixa/saldo das contas	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Abordagem do projeto

Não há solução sem entender as
dores dos clientes e o
posicionamento do mercado

Então começamos por aqui...

Vamos atuar em 3 fases



Compostas por::

1. Desk Research
2. Entrevistas em Profundidade
3. Benchmark

4. Definição da solução
5. Mensuração do TAM da oportunidade

6. Desenvolvimento: proposta de valor, features e roadmap de implementação

7. MVP

Embasamento



Agenda

- 1) Contexto do Projeto
- 2) Aprendizados Pesquisa
 - Qualitativa
 - Quantitativa
- 3) Visão geral do mercado: benchmarking
 - Concorrentes Diretos
 - Focados em Gestão
 - TrendSetters
- 4) SWOT: resumo do que existe no mercado
- 5) Próximos passos



Etapa Qualitativa | Principais Aprendizados

Atração: Vender

Vender mais está diretamente relacionado a **alcançar mais clientes** que é uma **dificuldade inicial do negócio**.

Hoje **são sozinhos no negócio e o seu próprio produto**, o que faz que haja uma **limitação do operacional** do quanto podem vender mais.

Por isso, suas maiores dores estão em:

- 1. Atrair leads qualificados**
- 2. Engajar e vender mais para os clientes que já tem**

Atendimento e Fidelização

Para ter um **diferencial competitivo, ganhar mais e fidelizar**, precisam melhorar o produto, que é ele! Fazem isso colocando esforço em **se especializar na técnica** e não na gestão ou marketing do negócio.

O Micro é Human first: tem uma relação humanizada no trabalho, seus sócios/funcionários são familiares, suas referências são conhecidos e valorizam a recomendação - por isso, **ATENDER para eles é um diferencial competitivo** e não uma dor.

Seus canais de divulgação não são pagos e, **quando marketing começa a ganhar relevância, delegam para terceiros**.

A gestão desse atendimento e fidelização é feita majoritariamente de forma manual, no caderno.

Sem visibilidade de para quem vendeu, o que vendeu, quando poderia resgatar esse cliente ou fazer ações para trazê-los de volta e aumentar o ticket. Alguns já testaram aplicativos de gestão, mas rapidamente **desistiram** devido a **burocracia e usabilidade**, que são fatores chave para eles.

Principais Canais de Divulgação

1. Whatsapp (Stories) - é mais prático para controlar "quem está engajado" do que o Instagram por já estar no canal de fechamento da venda
2. Whatsapp (Grupos) - a forma deles de criar comunidade.
- 2 Facebook(ads, páginas, grupos e ferramentas)
3. Instagram: quanto não usam como marketing, usam como fonte de referências

Principais aprendizados da fase de Discovery também são embasados por dados quantitativos

1

Marketing: A presença nas redes sociais é relevante e funciona como topo de funil/catálogo, tornando o marketing digital um assunto de interesse. Entretanto, o cliente Ton não investe dinheiro para alavancar digitalmente, o que torna o aprofundamento nesse tema um plano distante.

2

Gestão de Vendas e Leads: é feita de maneira simples e sem controle adequado, revelando oportunidades de melhoria. Além disso, há um desafio em como potencializar a fidelização e a recorrência, que pode ser abordado por uma solução integrada.

4

Especialização técnica: o cliente Ton é o negócio, por isso, o que fideliza seus clientes, permite o aumento do ticket médio e entrega um diferencial competitivo, é a especialização técnica. É um assunto dos assuntos que mais acabam consumindo no dia a dia.

3

Whatsapp hoje uma peça chave para qualquer solução, pois é o canal de maior proximidade com esse público, por onde fecham suas vendas e mantém contato com clientes.

Marketing: A presença nas redes sociais é relevante e funciona como topo de funil/catálogo, tornando o marketing digital um assunto de interesse. Entretanto, o cliente Ton não investe dinheiro para alavancar digitalmente, o que torna o aprofundamento nesse tema um plano distante.

1

Redes sociais como canal de DESCOBERTA:
55% dizem que novos clientes conhecem seu negócio através das redes, seguido por Whatsapp 52%.

2

Naturalmente, ter mais presença e profissionalismo nas vendas se torna uma DOR: não saber aumentar o engajamento em redes sociais é a segunda maior dor para vender mais (25%), após a falta de dinheiro para expandir a loja (34%). 67% usa o Instagram como canal de marketing.

3

Entretanto, 89% dos clientes NÃO INVESTEM financeiramente nessa frente, desses, 30% confiam no boca a boca e divulgação orgânica.

*Considerando a atuação no orgânico, há oportunidades no desenvolvimento de conteúdo.
Contudo, essa área é liderada por grandes players, como Canva e apresenta baixo potencial de rentabilização.*

1. Novos Clientes- Canal de Descoberta - Resp. Multipla



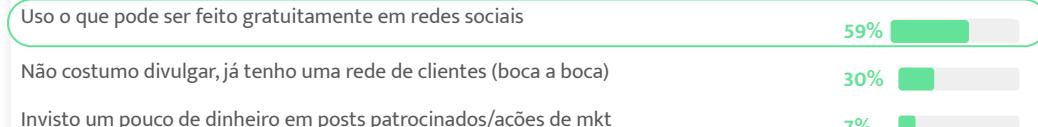
1 Canal da onde vem o maior Volume de Vendas - Resp. única



2. Principais dores para Vender Mais- Resp. Multipla



3. Investimento em Redes Sociais



Principais aprendizados da fase de Discovery também são embasados por dados quantitativos

1

Marketing: A presença nas redes sociais é relevante e funciona como topo de funil/catálogo, tornando o marketing digital um assunto de interesse. Entretanto, o cliente Ton não investe dinheiro para alavancar digitalmente, o que torna o aprofundamento nesse tema um plano distante.

2

Gestão de Vendas e Leads: é feita de maneira simples e sem controle adequado, revelando oportunidades de melhoria. Além disso, há um desafio em como potencializar a fidelização e a recorrência, que pode ser abordado por uma solução integrada.

4

Especialização técnica: o cliente Ton é o negócio, por isso, o que fideliza seus clientes, permite o aumento do ticket médio e entrega um diferencial competitivo, é a especialização técnica. É um assunto dos assuntos que mais acabam consumindo no dia a dia.

3

Whatsapp hoje uma peça chave para qualquer solução, pois é o canal de maior proximidade com esse público, por onde fecham suas vendas e mantém contato com clientes.

Gestão de Vendas e Leads: é feita de maneira simples e sem controle adequado, revelando oportunidades de melhoria. Além disso, há um desafio em como potencializar a fidelização e a recorrência, que pode ser abordado por uma solução integrada.

1

Falta de Instrução: grande parte do nosso público não tem superior completo e aprendeu o que sabe de forma informal.

2

Gestão Simplificada: 74% controla o que entra e sai da conta ou no caderninho. apenas 19% controlam suas vendas de forma mais “assertiva”.

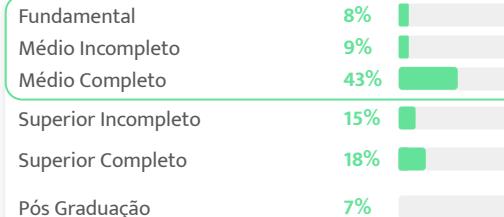
3

Fidelização é significante para diferentes segmentos: com o boca a boca como 2º maior canal, reforçando a venda de ultra proximidade, mas falta gestão e incentivos promocionais nesse processo.

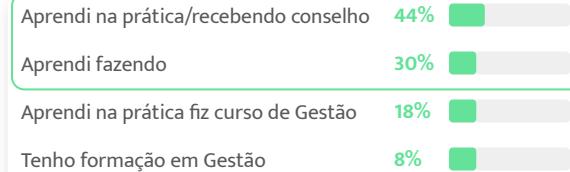
4

Abertura a mudança: em uma escala de concordância de 0 a 6, onde 6 é a concordância máxima. O público Ton concorda 4,45 que está sempre buscando novas ferramentas para otimizar o negócio.

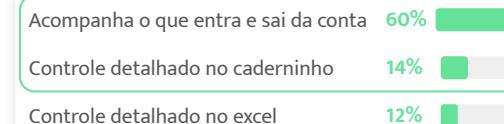
1. Escolaridade



1. Como se descreve como empreendedor



2. Como gerencia as vendas



Uso um sistema para acompanhar no detalhe

8%

Já sei quando eu custumo ganhar, se tiver algo diferente, sei que preciso de mais dinheiro

8%

3. Canal da onde vem o maior Volume de Vendas - Resp. única



4. Concorda ou Discorda com as afirmações - Escala de 0 a 6

Sei bastante sobre gestão.	3,64
Prefiro fazer meu próprio controle do que em app ou sistemas	3,63
Estou sempre em busca de novas ferramentas para otimizar meus processos.	4,45

Principais aprendizados da fase de Discovery também são embasados por dados quantitativos

1

Marketing: A presença nas redes sociais é relevante e funciona como topo de funil/catálogo, tornando o marketing digital um assunto de interesse. Entretanto, o cliente Ton não investe dinheiro para alavancar digitalmente, o que torna o aprofundamento nesse tema um plano distante.

2

Gestão de Vendas e Leads: é feita de maneira simples e sem controle adequado, revelando oportunidades de melhoria. Além disso, há um desafio em como potencializar a fidelização e a recorrência, que pode ser abordado por uma solução integrada.

3

Especialização técnica: o cliente Ton é o negócio, por isso, o que fideliza seus clientes, permite o aumento do ticket médio e entrega um diferencial competitivo, é a especialização técnica. É um assunto dos assuntos que mais acabam consumindo no dia a dia.

4

Whatsapp hoje uma peça chave para qualquer solução, pois é o canal de maior proximidade com esse público, por onde fecham suas vendas e mantém contato com clientes.

Especialização técnica: o cliente Ton é o negócio, por isso, o que fideliza seus clientes, permite o aumento do ticket médio e entrega um diferencial competitivo, é a especialização técnica. É um assunto dos assuntos que mais acabam consumindo no dia a dia.

1

Motivação para empreender: ainda que necessidade financeira e ser o próprio chefe sejam fatores importantes, fazer o que gosta e poder atuar como próprio chefe também é.

2

Especialização Técnica: foi um fator relevante na qualitativa, mostrando ser um dos temas mais consumidos, considerado como diferencial competitivo pelo público. Isso se reforça na quanti.

3

Consumem esse tipo de conteúdo de forma informal. preferem aprender de forma prática e Instagram/Youtube se mostram canais importantes de aprendizagem.

1. Concorda ou Discorda com as afirmações - Motivação p/ Empreender (Escala de 0 a 6)

Minha principal motivação para empreender veio de uma necessidade financeira

4,26

Abri meu negócio para ter mais autonomia e ser meu próprio chefe

4,66

A coisa mais importante pra mim é atuar com algo que eu gosto

4,70

2. Conteúdos que mais consome

Marketing e vendas

34%



Especialização Técnica

18%



Gestão e administração

17%



3. Formato preferido

Vídeos Curtos

59%



Postagens em Redes Sociais

53%



Me consultando com pessoas de confiança

31%



3. Como usam as Redes Sociais

Instagram: Para aprendizado e desenvolvimento profissional

51%



Youtube: Para aprendizado e desenvolvimento profissional

44%



Principais aprendizados da fase de Discovery também são embasados por dados quantitativos

1

Marketing: A presença nas redes sociais é relevante e funciona como topo de funil/catálogo, tornando o marketing digital um assunto de interesse. Entretanto, o cliente Ton não investe dinheiro para alavancar digitalmente, o que torna o aprofundamento nesse tema um plano distante.

2

Gestão de Vendas e Leads: é feita de maneira simples e sem controle adequado, revelando oportunidades de melhoria. Além disso, há um desafio em como potencializar a fidelização e a recorrência, que pode ser abordado por uma solução integrada.

3

Especialização técnica: o cliente Ton é o negócio, por isso, o que fideliza seus clientes, permite o aumento do ticket médio e entrega um diferencial competitivo, é a especialização técnica. É um assunto dos assuntos que mais acabam consumindo no dia a dia.

4

Whatsapp hoje uma peça chave para qualquer solução, pois é o canal de maior proximidade com esse público, por onde fecham suas vendas e mantém contato com clientes.

Whatsapp hoje uma peça chave para qualquer solução, pois é o canal de maior proximidade com esse público, por onde fecham suas vendas e mantém contato com clientes.

1

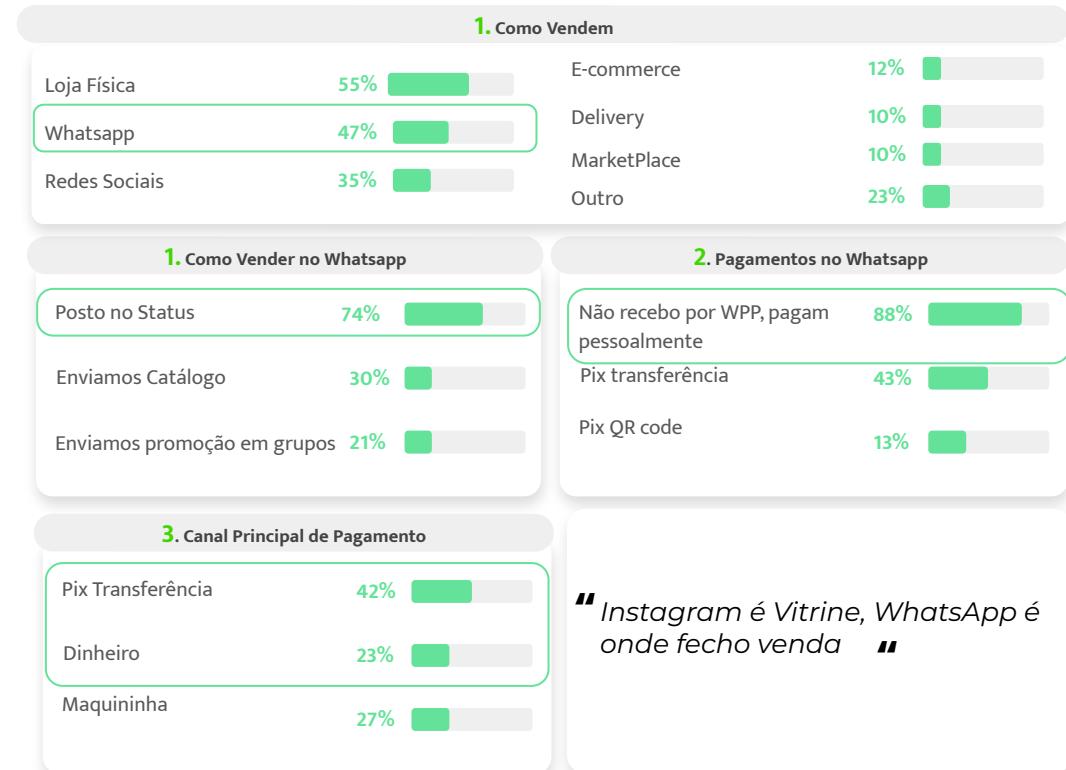
Whatsapp é o canal de fechamento das vendas: além de forte penetração (47%), a ferramenta de status e a possibilidade de fazer grupos, simula uma venda por outras plataformas como Instagram e é mais fácil gerenciar.

2

Jornada desintegrada: hoje a maior parte não recebe pela plataforma e sim presencialmente (provavelmente no ato da entrega)

3

Há uma oportunidade em integrar o fluxo de pagamento: uma vez que hoje não temos visibilidade de 65% do que é transacionado (que ocorre por PIX e Dinheiro)



TORNANDO ACIONÁVEL

Quando olhamos para uma nova solução, há 3 dimensões que precisamos entender



o objetivo é definirmos um norte para aprofundar no benchmark e depois, recalibrar o tamanho da oportunidade com: 1. concorrência 2. impacto financeiro

*específico para segmentos de alta recorrência, **específico para serviço, *** específico para produto

TORNANDO ACIONÁVEL

BENCHMARK

Fizemos um deep dive em 3 esferas para entender melhor as iniciativas do mercado

solução



Agenda

- 1) Contexto do Projeto
- 2) Aprendizados Pesquisa
 - Qualitativa
 - Quantitativa
- 3) Visão geral do mercado: benchmarking
 - Concorrentes Diretos
 - Focados em Gestão
 - TrendSetters
- 4) SWOT: resumo do que existe no mercado
- 5) Próximos passos



Visão Geral do Mercado

Concorrentes diretos atuando principalmente em 2 frentes: 1. Loja Online e 2. Cobranças recorrentes

	Plataforma de Gestão App e Web	Cobranças Recorrentes	Loja Online	Apoio Logístico	Serviços Adicionais
 mercado pago		Assinaturas	Mercado Shops		Serviço Express
 PagBank	Pagvendas	Gestão de Cobrança PagVendas	PagVendas	Envio Fácil	Controle de Estoque Clube Pag
 infinitepay	App	Gestão de Cobrança	Loja Online		
 sumup®		Gestão de Cobrança	Loja Online		
 nubank					Páginas Roxas

Destaques

1. A PagBank é quem possui mais soluções para os clientes com produtos de cobrança, fidelização e gestão.
2. Os principais concorrentes tem uma página web para os clientes gerirem o negócio.
3. Apesar de todos terem a opção de criação de loja online, apenas o Mercado Pago tem integração com um marketplace completo.
4. Dentro do app de Gestão de Cobrança da InfinitePay há integração com CRM e mensagens automáticas.
5. Páginas Roxas era um serviço de 'catálogo' do Nubank onde empreendedores se cadastravam e ganhavam visibilidade na plataforma.

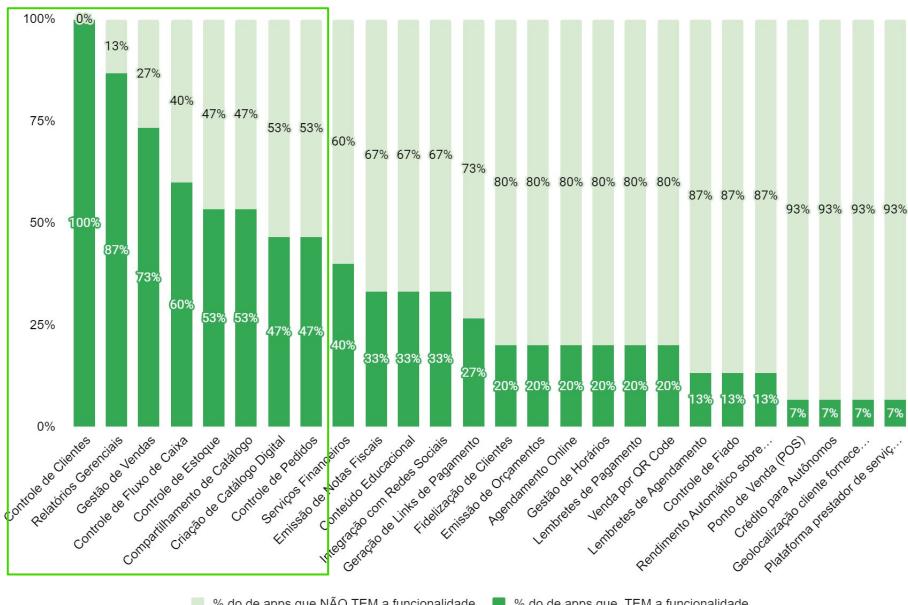
Visão Geral do Mercado

Apps de gestão: Mercado com uma vasta quantidade de apps disponíveis e potencial dado volume de downloads e usuários ativos.

Apps mais relevantes/
Volume de usuários

	Downloads	Usuários
1.Gestão de orçamentos e pedidos	1.40m	104k
2.Kyte	1.03m	19.6k
3.Controle de vendas	988k	2.1k
4.Minha Agenda	704k**	36.9k**
5.Blup	465k	71.7k
6.Orçamento de Serviços e Vendas	359k	33.1k
7.Mercos	392k	19.4k

Saturação das soluções | 15 apps analisados



Destaques

1. O mercado oferece soluções combinadas. As principais funcionalidades não estão diretamente relacionadas a Vender Mais e sim a Gestão (de pedido, cliente, estoque).
2. As features que se relacionam mais com Vender Mais são:
 - A. MKT: catálogo, poder configurar mensagens e enviar, página de "resumo".
 - B. Promoções e Pacotes de Vendas pra X-sell
3. Mecânica: os apps em geral funcionam na dinâmica freemium/premium, onde você precisa pagar para ter acesso a todas as funcionalidades.
4. Oportunidades:
 - A. Maior parte dos apps com UX confusa.
 - B. Poucas opções integradas com meios de pagamento

Competidores Diretos





Mercado Shops e Serviços Express

Mercado Pago

Mercado Shops



The image shows the landing page for Mercado Shops. At the top left is the Mercado Shops logo. At the top right are navigation links: Aprender, Ebooks, Ecossistema, Especialistas, and a blue button labeled "Criar meu Shop grátis". Below the header is a yellow banner with the text "Crie sua loja online grátis". Underneath the banner are two bullet points: "Sem custos de ativação ou manutenção." and "Todo o Mercado Livre a seu favor.". At the bottom left of the banner is a blue button labeled "Criar sua loja grátis". To the right of the banner is a central image featuring a woman with glasses working on a laptop. A small inset window on the laptop screen shows a product listing for a "Camiseta" (T-shirt) priced at "R\$55,00 (10% OFF)" with a "Comprar" (Buy) button. The background of the page is white.

Principais funcionalidades:

- Relatório de visitas:** mostra o número de visitantes na loja online, a quantidade de vendas realizadas e a taxa de conversão.
- Cadastro de clientes:** Banco de dados com informações de contato e compras de clientes que se cadastraram na loja.
- Criação de promoções:** Com o objetivo de aumentar o tráfego de visitantes a plataforma indica produtos que podem entrar em promoção e ficar mais atrativos.
- Integração com aplicativos externos:** Além das tradicionais redes sociais, a plataforma permite integração com aplicativos de aumento de conversão, mensagem automatizada, cadastro de clientes e outras funcionalidades

Mercado Shops é uma ferramenta disponibilizada pelo Mercado Pago que permite aos seus clientes a criação de uma loja online que se integra ao ecossistema da empresa: Mercado Livre, Logística e Mercado Ads.

Não há custo fixo ou mensalidades e é possível realizar vendas parceladas repassando a taxa ao comprador.

Mercado Pago

Serviços Express

Serviços Express é um produto do Mercado Pago que permite aos seus clientes que tem ponto físico se cadastrar gratuitamente na plataforma e oferecerem serviços onde são remunerados: Saque Pix, Recarga de Celular e Retirada de Produtos.

Após o cadastro, a loja do cliente entra no mapa de serviços disponibilizado do Mercado Pago e toda vez que um dos serviços é usado em seu estabelecimento o cliente recebe uma remuneração.

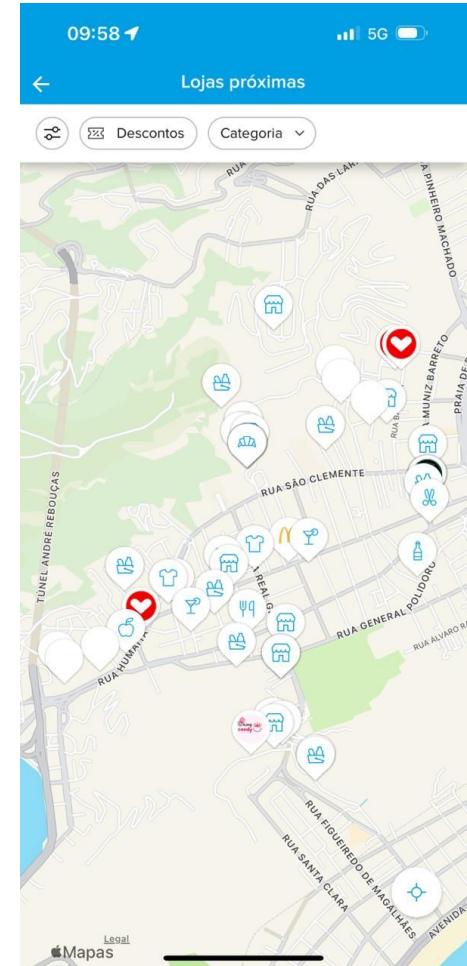


EXPRESS

AMPLIE SUA LOJA COM SERVIÇOS EXPRESS

Dê destaque ao seu negócio oferecendo serviços grátis direto pelo celular.

[Oferecer serviços Express](#)





PagBank

Envio Seguro e PagVendas

PagBank

Envio Seguro

Envio Fácil é um serviço do Pagbank onde é feito uma intermediação com empresas de entrega - Correios, PAC, Jadlog, Sedex - para que seus clientes consigam fazer entregas de vendas online com desconto e frete seguro. Não é necessário ter uma loja virtual e está disponível tanto para PF quanto para PJ, bastando ter uma conta digital do Pagbank.



NOVIDADE

Proteção garantida no Envio Fácil com o Seguro

No Envio Fácil a segurança das suas remessas é fundamental, e com o seguro você pode ter tranquilidade total. Confira as coberturas disponíveis de acordo com cada modalidade de envio.

[Saiba mais](#)



A solução logística do
PagBank para suas
vendas online

Simule, compare e escolha o melhor preço para enviar seus
produtos e economize até 70% nos fretes.

[Simular o frete](#)



O Cliente realiza uma venda, gera um etiqueta para colocar no pacote através do site do PagBank e leva até o ponto de coleta da transportadora. Em seguida todo o processo de rastreio, notificações e entrega é feito pela empresa que envia atualizações para o vendedor e o comprador.

Dentro desse produto o cliente também tem o seguro contra perda, extravio e danos durante o transporte. Além disso ele pode simular o valor do frete entre os diferentes fornecedores e buscar a melhor opção seja pelo custo, tempo ou tamanho do pacote enviado.

PagBank

PagVendas

PagVendas é o aplicativo - com acesso também pelo computador - de gestão e automatização comercial do PagBank. Dentro dele o cliente consegue ter controle sobre as vendas, estoque, contas a pagar, controle de dívidas, loja online, entregas, emissão de notas fiscais e formas de fidelização de clientes como descontos e cashbacks.

Não é necessário ter máquina de cartão.



Tenha na palma da mão uma ferramenta completa e totalmente gratuita para te ajudar nas vendas, pagamentos e gestão de negócios.

[Acesse o PagVendas](#)



Gestão de Estoque - Funcionalidade que permite ao dono de negócio gerenciar em tempo real o estoque, compras e entregas de seu produto através de um cadastro simples dentro do aplicativo.

Controle de Caixa - Cliente define a hora que quer abrir o caixa do dia e, automaticamente, o aplicativo gera relatórios de movimentação diária, vendas hora a hora e comparativos com o histórico de vendas.

Fidelização - É possível cadastrar clientes no aplicativo e gerar cashbacks ou promoções de fidelização

Controle de Fiado - É a opção de realizar vendas e cadastrar o cliente no 'fiado', ou seja, deixar o pagamento para depois. O cliente fica em uma lista com telefone, vencimento e valor devido para lembrança do dono do negócio.

Emissão de Nota Fiscal - Dependendo do cadastro do cliente é possível emitir notas fiscais (NF-e, NFC-e e Cupom Fiscal)



infinitepay

Gestão de Cobrança

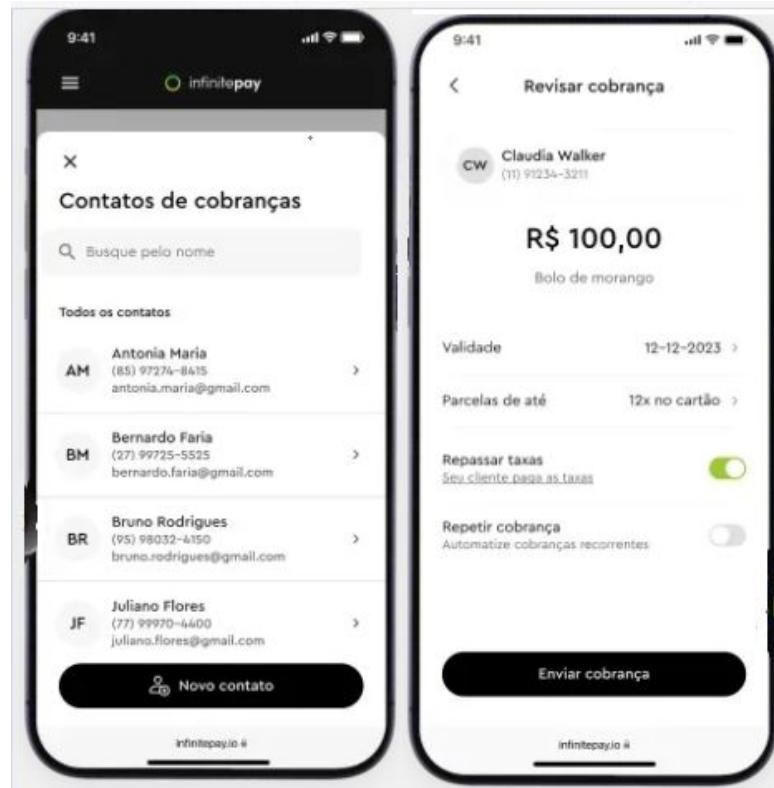
InfinitePay

Gestão de Cobrança

O produto de **Gestão de Cobrança** permite ao usuário cadastrar seus clientes em um banco de dados e gerar cobranças automáticas por meio de envio de mensagens e links no whatsapp. É uma funcionalidade que ajuda o dono do negócio a manter as cobranças recorrentes ativas e em dia, além de ter um controle maior sobre esse tipo de venda parcelada.

Como Funciona

Através de uma lista de contatos que o dono do negócio cobra na plataforma, ele consegue definir o vencimento das cobranças, a periodicidade em que o comprador é cobrado, escolher se quer enviar ou não notificações ao comprador e qual o meio de pagamento a ser utilizado - Pix, boleto ou crédito em até 12x



Gestão de Clientes



BLUP | CATÁLOGO, VENDAS E +

O Blup é um aplicativo para MEIs e autônomos que precisam controlar vendas, pedidos, clientes, estoque, e muito mais.

- Mecânica: Grátis (versão limitada) ou R\$19,90/mês ou R\$167/ano
- Downloads: 465k | Usuários Ativos: 71.7k



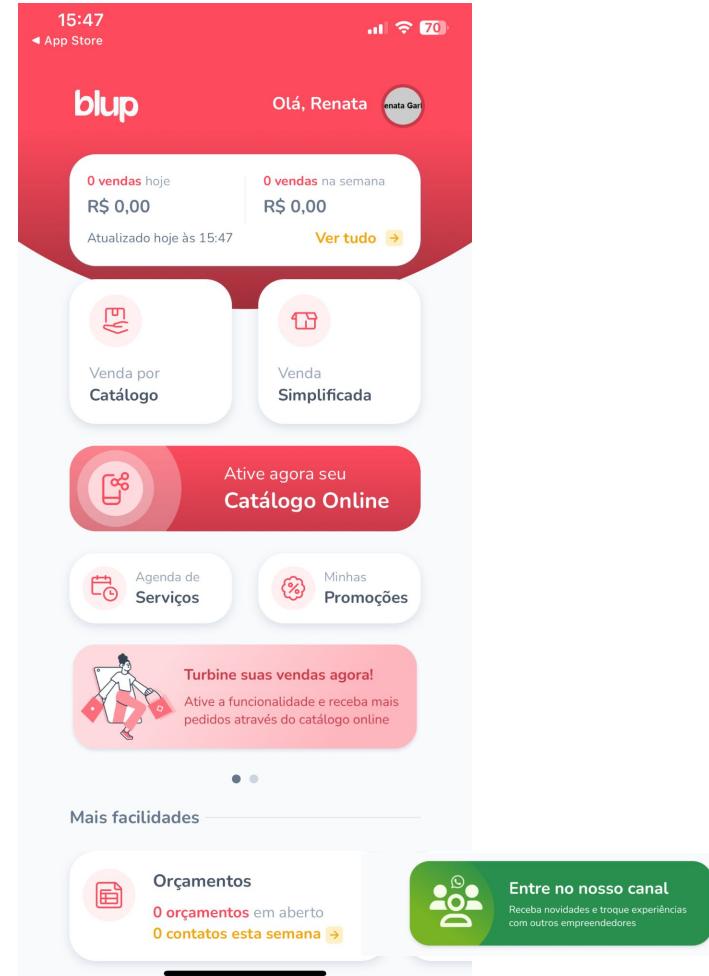
Principais Funcionalidades.

1. Controle de Venda Fiada - lembrete de cobrança.
2. Catálogo de Produtos / Pedido online (direto pelo catálogo)
3. Registro de Contatos dos clientes
4. Registro e Controle de Vendas
5. Controle de estoque / Leitor de código de barra para cadastro dos produtos
6. Agenda de serviços (para que o cliente agende)
7. Promoções para produtos
8. Orçamentos

Destaque:

Personalização de features por MCC
UX fácil, amigável.

Comunidade de empreendedores
Principais ferramentas para o MEI



Minha Agenda

Minha Agenda se apresenta como uma solução simples e intuitiva para agendamento e organização de horários, voltada para profissionais autônomos e prestadores de serviço que buscam otimizar o tempo, reduzir faltas e profissionalizar o atendimento aos clientes..

- Mecânica: Grátis (versão limitada) ou Plano Pro: 22,90 R\$
- Downloads: 744k | Usuários Ativos: 36,9k



Minha Agenda

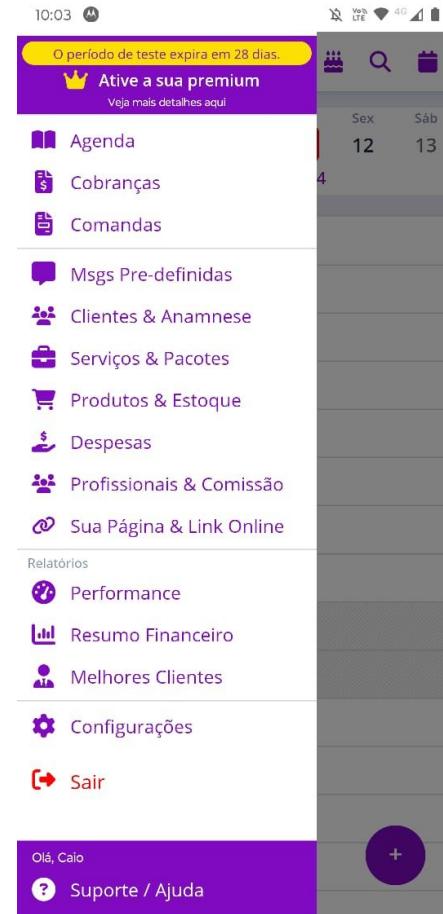


Principais Funcionalidades.

1. Agendamento Online:
2. Gestão de Horários e Serviços:
3. Lembretes e Confirmações: Envio automático de lembretes de agendamento por SMS e WhatsApp, com opção de confirmação por parte do cliente.
4. Cadastro de Clientes: Centraliza informações de contato, histórico de agendamentos e preferências, permitindo um atendimento personalizado.
5. Relatórios Básicos: clientes e receitas para acompanhamento do negócio

Destaque:

- 1-Ferramenta para configurar msgs pré definidas e enviar aos clientes
- 2-Ferramenta de serviços e pacotes para criar promoções
- 3-Resumo Financeiro
- 4-Performance (clientes atendidos e horas atendidas, melhores clientes)
- 5-Página na BIO (centraliza seus dados de contato e redes sociais, simplificando a divulgação e contato dos clientes)
- 6-Agendamento On Line e Catálogo On line



Pindureta

O Pindureta se apresenta como uma solução digital para vendedores autônomos, feirantes e pequenos comerciantes que buscam profissionalizar suas vendas, organizar o controle de cliente..

- Mecânica: Grátis (versão limitada) ou Plano Pro: R\$ 29,90/mês
- Downloads: 5,6k |



Pindureta



Principais Funcionalidades.

1. Catálogo Digital:
2. Compartilhamento de Catálogo e Pedidos:
3. Controle de Clientes:
4. Gerenciamento de Pedidos:
5. Relatórios de Vendas:
6. Vitrine Pro para impulsionar divulgação do catálogo
7. Comunidade para troca de experiência
8. Controle de fiado e contas a pagar

Destaque:

- 1-Score de cada clientes
- 2-Envio de msgs por Whatsapp
- 3-Controle de fiado e contas a pagar
- 4-Catálogo on line e PDF
- 5-Comunidade para troca de experiência e engajamento
- 6-Vitrine PRO, ajuda na divulgação dos catálogos para maior visibilidade



Sem Patrão

Conectar profissionais autônomos e prestadores de serviços a clientes em potencial em sua região, facilitando a busca por trabalhos e aumentando as oportunidades de negócio.

- Mecânica: Grátis
- Downloads: 100k |



Sem Patrão



Principais Funcionalidades.

1. Criação de Perfis: Profissionais criam perfis detalhados, listando seus serviços, preços, localização, fotos de trabalhos anteriores e avaliações de clientes.
2. Busca por Serviços: Clientes buscam por serviços específicos em sua região, utilizando filtros por categoria, preço, localização e avaliação.
3. Sistema de Mensagens: Plataforma de comunicação integrada para que clientes e profissionais negociem detalhes do serviço, tirem dúvidas e agendem o trabalho.
4. Geolocalização: Utilização da localização do usuário para exibir profissionais próximos e facilitar a busca por serviços na região.
5. Avaliações e Reputação: Sistema de avaliações e comentários de clientes, que contribuem para a construção da reputação dos profissionais na plataforma.

Destaque:

- 1-Feed para divulgar os produtos e serviços
- 2-Solicitação de orçamento de forma simples e rápida
- 3-Sistema de moedas para compra de leads qualificados
- 4-Conecta Prestadores de serviços e consumidores usando Geolocalização

The screenshot shows the mobile application's interface. At the top, there is a header bar with the time (13:05), signal strength, battery level, and connectivity icons. Below the header, the word "Shopping" is prominently displayed in a yellow bar. The main content area has three tabs: "PRODUTOS" (selected), "AMAZON", and "MOEDAS". Under the "PRODUTOS" tab, there is a section titled "Minhas compras" (My purchases) with a back arrow icon. Below this, there is a promotional banner for "Impulsionone seu perfil" (Boost your profile) with a "IMPULSIONAR" button. The main product list includes:

- Smartphone Xiaomi Redmi Note 9S - 6GB + 128GB by Sem Patrão for \$P 8.000,00
- iPhone 11 Apple 128GB by Sem Patrão for \$P 23.900,00
- Honda CG 160 Fan by Sem Patrão for \$P 49.900,00
- MOBI LIKE 2020 1.0 FLEX 4P by Sem Patrão for \$P 159.000,00
- CAMISETA SEM PATRÃO by Sem Patrão for \$P 50,00

At the bottom of the screen, there is a navigation bar with five icons: Feed, Histórico, Orçamento, Shopping (highlighted in yellow), and Perfil. Below the navigation bar, there are three small control buttons (back, home, and recent apps).

Agenda Boa

Simplificar e organizar a rotina de profissionais autônomos e pequenos negócios, centralizando agendamentos, gestão de clientes e controle financeiro em uma única plataforma.

- Mecânica: Grátis (versão limitada) ou Plano Top: R\$ 49,90/mês Plano Pro: R\$ 24,90/mês
- Downloads: 1.4 M | Usuários Ativos: 104 k



Agenda Boa



Principais Funcionalidades.

1. Agendamento Online: Permite agendamento de serviços com horários flexíveis, confirmação automática e envio de lembretes por WhatsApp.
2. Gestão de Clientes: Cadastro de clientes com histórico de serviços, preferências e informações de contato.
3. Controle Financeiro: Emissão de notas fiscais, controle de recebimentos, relatórios de vendas e fluxo de caixa.
4. Catálogo de Serviços: Criação de um catálogo online com descrição, preços e fotos dos serviços oferecidos.
5. Divulgação Online: Permite a criação de um link personalizado para agendamento online, compartilhável nas redes sociais.
6. Integração com Redes Sociais: Possibilidade de agendamento via WhatsApp, Facebook e Instagram.

Destaque:

- 1-Agenda para gestão de serviço
- 2-Relatórios (Receita x Custos, Recibo x Custos, valores pagos, valores a receber, melhores clientes)
- 3-Emissão de Recibo

The screenshot shows the mobile application's main screen. At the top, there is a header bar with the time (10:53), signal strength, and battery level. Below the header, the word "Início" is centered. To the left of "Início" is a three-line menu icon, and to the right is a message icon. The main content area is divided into several sections:

- Acesso principal**: A purple button labeled "Criar novo pedido" with the subtitle "Orçamento, OS, venda, atendimento etc." and a "Novo cliente" button below it.
- Atalhos**: A grid of six icons with labels: "Emitir recibo", "Lançar custo", "Lançar recebimento", "Catálogo de serviços", "Catálogo de Peça", and "Agendar compromisso".
- Tamo junto!**: A row of three icons: "Falar com Agenda Boa", "Ver planos e preços", and "Convidar amigos.D".
- Boa News**: A section with a "ver mais >" link and a "Apoie o Rio Grande do Sul" banner.
- Bottom navigation bar**: Icons for "Início", "Pedidos", "Clientes", "Agenda", and "Financeiro".

Magie



Principais Funcionalidades.

1. Conta Corrente no WhatsApp: Gerenciamento da conta e transações via chatbot inteligente.
2. Assistente de Pagamentos: Pagamento de contas e transferências via comandos de texto ou imagem.
3. Rendimento Automático de 100% do CDI: Saldo da conta rende diariamente, sem necessidade de ações do usuário.
4. Transparência e Comunicação: Atualizações semanais sobre rendimentos e suporte via WhatsApp.

Destaque:

1-Conta corrente inteligente e gratuita que coloca o cliente no centro, oferecendo uma experiência premium, gestão de patrimônio personalizada e alinhamento de interesses entre banco e cliente.



Podium

O Podium ajuda negócios locais a se conectarem melhor com seus clientes, simplificando a comunicação, facilitando o recebimento de pagamentos e a coleta de avaliações online. Eles focam em centralizar as interações com o cliente em uma única plataforma, otimizando o tempo dos negócios e melhorando a experiência do cliente.

- O Podium oferece planos customizados com preços variáveis de acordo com as necessidades do negócio. Eles não divulgam preços publicamente em seu site, sendo necessário entrar em contato com a equipe de vendas para obter um orçamento.

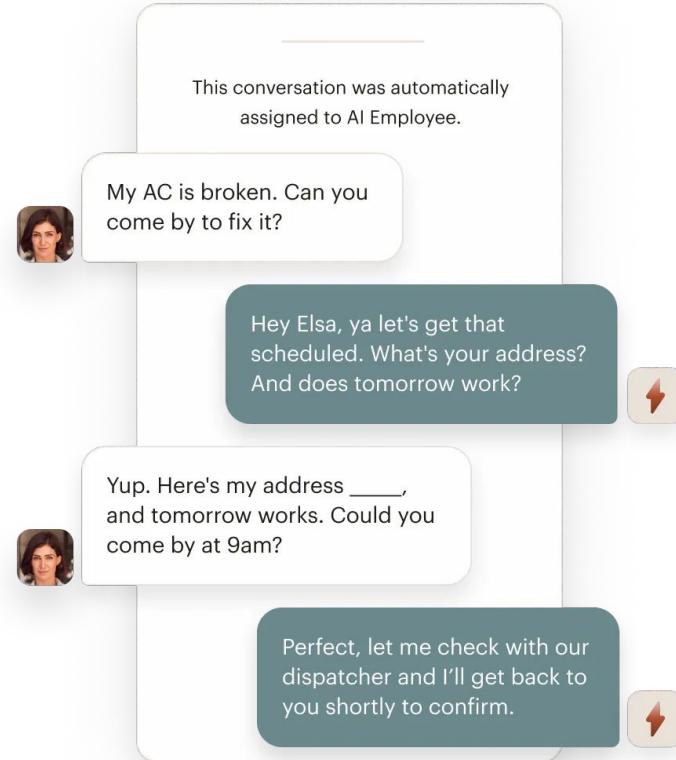


Principais Funcionalidades.

1. Mensagens: Comunicação centralizada via SMS, webchat e Messenger.
2. Pagamentos: Solicitação e recebimento de pagamentos via mensagem de texto.
3. Avaliações: Coleta e gerenciamento de avaliações online em plataformas como Google e Facebook.
4. Feedback: Solicitação e análise de feedback dos clientes.
5. Webchat: Chat online para o site do negócio.
6. Inbox: Caixa de entrada unificada para todas as mensagens.
7. Automação: Automação de mensagens para agendamento, lembretes e follow-up.

Destaque:

- 1-Comunicação centralizada: Gerencia todas as interações com o cliente em um único lugar.
- 2-Melhora sua reputação online: Facilita a coleta de avaliações e melhora a visibilidade online.
- 3-Aumente as vendas: Simplifica o processo de pagamento e facilita a conversão de leads.
- 4-Economiza tempo: Automatiza tarefas repetitivas e otimize o tempo da equipe.



Agenda

- 1) Contexto do Projeto
- 2) Aprendizados Pesquisa
 - Qualitativa
 - Quantitativa
- 3) Visão geral do mercado: benchmarking
 - Concorrentes Diretos
 - Focados em Gestão
 - TrendSetters
- 4) SWOT: resumo do que existe no mercado
- 5) Próximos passos



Forças (vantagem sobre a concorrência)

- vs. Apps: possibilidade de integrar pagamentos e custo da assinatura
- Facilidade de uso e UX como diferencial
- Integração com a maquininha + Integração com Whatsapp
- Integração com a maquininha + Usar Geolocalização para conectar clientes
- Base de clientes considerável: Mais de 3 milhões de clientes c/ potencial para expansão de novos produtos e serviços e oportunidade para criar um ecossistema completo.

Fraquezas (desvantagem sobre concorrência)

- Ton consideravelmente atrás da concorrência c/ funcionalidades limitadas para venda. Somos o único competidor a não dar a possibilidade de venda online e gestão de cobrança integrada.
- Concorrência oferecendo solução sem custo e com integração web.
- Dependência de soluções de terceiros: Clientes dependem de outras plataformas para gestão, marketing e vendas.
- Falta de integração com as ferramentas mais utilizadas hoje para vender (whatsapp, instagram, facebook,etc)

Oportunidades (cenário externo favorável)

- UX fácil como diferencial (vs. apps)
- Dores dos clientes: (MKT) alcance para além da ultra proximidade + gestão de clientes/agendamento/dinâmica promocional + tempo de atendimento
- Facilitar a comunicação (inclusive promocional) e não apenas de gestão de cobrança dos nossos clientes.
- Não temos visibilidade do quanto o cliente transaciona
- Integração c /Whatsapp como facilitador a adoção.
- Criação de um ecossistema completo: Englobando gestão, marketing, vendas, crédito e educação financeira.
- Parcerias estratégicas: Colaboração com outras empresas para oferecer soluções complementares (ex: logística, crédito, marketing).
- Usar Geolocalização para conectar clientes

Ameaças (empresa não tem o controle)

- Sensibilidade a preço alta e difícil rentabilização
- Concorrência agressiva e lealdade a essas marcas: Players com recursos robustos e ecossistemas completos (ex: Mercado Pago).
- Resistência à mudança: Alguns clientes podem ser resistentes a adotar novas tecnologias.
- Aumento dos custos operacionais: O aumento dos custos operacionais, como taxas de processamento e infraestrutura de tecnologia, pode impactar a lucratividade do Ton e a viabilidade do projeto.

Agenda

- 1) Contexto do Projeto
- 2) Aprendizados Pesquisa
 - Qualitativa
 - Quantitativa
- 3) Visão geral do mercado: benchmarking
 - Concorrentes Diretos
 - Focados em Gestão
 - TrendSetters
- 4) SWOT: resumo do que existe no mercado
- 5) Próximos passos



Sistema de vendas

	<u>Marketing</u>		<u>Gestão de Vendas/Clientes</u>		
Value Prop	alcançar mais clientes novos produtos para rentabilizar		comunicação e promoção eficiente	gestão de leads e recebimento	controle e gestão das vendas
Insights Clientes	venda de ultra prox.	-	estímulo ao boca/boca estímulo a fidelização/ aumento de ticket médio muito tempo gasto atendendo	-	gestão manual sem identificar oportunidades
Insights Bench	via. loja online venda por geolocalização p/ outros empreendedores	MP da possibilidade de venderem produtos/serviços de parceiros	ferramentas de promoção integradas na loja online	maior parte dos players com gestão de cobrança	default de todos os players
Possíveis Soluções	1. Loja Online 2.Catálogo no app e na maquininha com pagamento integrado 3.Página de contato profissional que centraliza dados de contato, redes sociais, Loja Google com avaliações, etc. 4.Conectar Clientes (similar ao Serviço Express do Mercado Pago)	1.Venda de Novos Produtos/Fonte de Receita (similar ao Serviço Express do Mercado Pago)	1.Ferramenta de Promoção integrada ao whatsapp (criar combo com Mix de Produtos) 2.Programa de Fidelização com pontos (Shopinton), cashback ou desconto em próximas compras 3.CRM - Msgs pré-definidas (promoções, descontos, novos produtos, etc) integração com o WhatsApp para envio	1.Agendamento para serviços e reserva de produtos diretamente no catálogo digital, com a opção de pagamento integrado, facilitando a organização e evitando faltas ou cancelamentos. 2.Gestão de Cobrança - gerar cobranças automáticas por meio de envio de mensagens e links no WhatsApp.	1.Relatório de Insights (Produtos mais vendidos, clientes mais frequentes, Ticket médio, Etc.) Fornecer recomendações.
O que acreditamos	Construir iniciativas apartadas que possam funcionar de forma integrada no futuro.				

Principais Apostas

Nossa solução alinha-se com a movimentação do mercado: o diferencial não está no 'o quê', mas no 'como' executamos.

Curto e Médio Prazo

alcançar mais clientes

comunicação e promoção eficiente

controle e gestão

Longo Prazo

solução que funcione de forma integrada

Catálogo

No app
No POS
Pagamento Integrado
Envio por Whatsapp
Sugestão de Promoções

Sugeridas por AI em cima do catálogo/Produtos cadastrados

Ferramenta de Promoção Integrada

Relatório de Insights Básicos

Promoções Descontos Novos Produtos Atualização de catálogo Atendimento Gestão De Cobrança

Automatização da Comunicação (CRM)

+ Lógica Promocional
Ferramenta de Comunicação + Gestão de Vendas
A desenvolver:
1. Rentabilidade: Possibilidade de agrregar produtos adicionais
2. Como conectamos as lojas ao consumidor final

Loja Online

Obrigado



Principais Apostas

Possíveis soluções	Catálogo no app e na maquininha com pagamento integrado	Ferramenta de Promoção (criar combo com Mix de Produtos)	CRM - Msgs pré definidas (promoções, desconto, novos produtos, etc) integração com o Wtsapp para envio	Gestão de Cobrança gerar cobranças automáticas por meio de envio de mensagens e links no whatsapp.	Relatório de Insights (Produtos mais vendidos, clientes mais frequentes, Tickt médio, Etc) Fornecer recomendações.
Facilidade para implementar	Moderada. Requer desenvolvimento de interface e integração com sistema de pagamento.	Baixa. Requer desenvolvimento de interface simples e intuitiva no app.	Moderada. Requer desenvolvimento de sistema de CRM e integração com o WhatsApp Business API.	Moderada. Requer desenvolvimento de sistema de cobrança e integração com sistema de pagamento e WhatsApp.	Baixa a moderada. Requer coleta e processamento de dados, e desenvolvimento de interface para visualização dos relatórios.
KPI Impactado	Taxa de conversão de contato em venda, ticket médio, número de transações via catálogo.	Ticket médio, vendas de produtos em promoção, número de clientes que utilizam a ferramenta.	Taxa de abertura e resposta de mensagens, conversão de mensagens em venda, engajamento do cliente.	Taxa de inadimplência, tempo médio de recebimento, número de pagamentos efetuados via link.	Todos os KPIs mencionados acima podem ser impactados positivamente, pois o cliente terá mais informações para tomar decisões estratégicas.
Impacto Financeiro	Potencial de aumento de receita por transação	Aumento da receita por meio de vendas adicionais e maior volume de transações.	Aumento das vendas por meio de comunicação direcionada e personalizada.	Melhora o fluxo de caixa e reduz perdas com inadimplência.	Aumento da eficiência operacional, otimização de recursos e potencial para aumento de vendas.
MVP	Catálogo digital simples (fotos, descrição, preço) com link de pagamento, compartilhável por WhatsApp e integrado à maquininha.	Funcionalidade básica para criar combos pré-definidos, com opção de definir período da promoção e compartilhar link via WhatsApp.	Funcionalidade de envio de mensagens personalizadas pelo WhatsApp com base em datas comemorativas ou histórico de compras.	Funcionalidade de envio de lembretes de pagamento personalizados via WhatsApp com link para pagamento online.	Relatório simples com indicadores chave (vendas, clientes, produtos) e insights básicos para ações imediatas.

Possíveis soluções	Dor do Cliente Resolvida	Diferencial Frente a Concorrência	Impacto e Fidelização do Cliente	Facilidade para Implementar	KPI Impactado	Impacto Financeiro	MVP
Catálogo no app e na maquininha com pagamento integrado	Dificuldade em apresentar produtos, lidar com pedidos informais e receber pagamentos de forma integrada.	Catálogo visualmente atraente, integrado à maquininha Ton e com opção de pagamento direto (PIX, link de pagamento) via WhatsApp.	Profissionaliza a venda, facilita o pedido e agiliza o pagamento, potencializando a conversão.	Moderada. Requer desenvolvimento de interface e integração com sistema de pagamento.	Taxa de conversão de contato em venda, ticket médio, número de transações via catálogo.	Potencial de aumento de receita por transação e fidelização.	Catálogo digital simples (fotos, descrição, preço) com link de pagamento, compartilhável por WhatsApp e integrado à maquininha.
Ferramenta de Promoção (criar combo com Mix de Produtos)	Dificuldade em criar promoções atrativas e falta de ferramentas para gestão e divulgação.	Criação de combos e ofertas personalizadas, com opção de compartilhamento fácil via WhatsApp e redes sociais.	Atrai novos clientes, incentiva compras maiores e aumenta a receita.	Baixa. Requer desenvolvimento de interface simples e intuitiva no app.	Ticket médio, vendas de produtos em promoção, número de clientes que utilizam a ferramenta.	Aumento da receita por meio de vendas adicionais e maior volume de transações.	Funcionalidade básica para criar combos pré-definidos, com opção de definir período da promoção e compartilhar link via WhatsApp.
Programa de Fidelização com pontos Shopinton, cashback ou desconto em próximas compras	Falta de ferramentas para fidelizar clientes e incentivar a recompra.	Programa de fidelidade gamificado e integrado ao app Ton, com recompensas relevantes e personalizadas por segmento.	Aumenta a retenção de clientes, incentiva compras recorrentes e fortalece o relacionamento.	Moderada. Requer desenvolvimento de sistema de pontuação e integração com o sistema de pagamento.	Taxa de recompra, ticket médio de clientes fidelizados, número de clientes engajados no programa.	Aumento do lifetime value (LTV) do cliente e redução do custo de aquisição (CAC).	Programa de fidelidade simples com cashback em compras futuras, integrado ao app Ton e com acompanhamento de pontos.
Para Serviços >Agendamento integrado com o pagamento Para produtos>Reserva de produtos via Catálogo, integrado com o pagamento	Dificuldade em gerenciar agendamentos, lidar com reservas informais e garantir o pagamento.	Sistema de agendamento online integrado ao catálogo e com confirmação de pagamento (sinal/total) para evitar faltas.	Organiza o atendimento, reduz faltas e cancelamentos, otimiza o tempo e melhora a experiência do cliente.	Moderada a alta. Requer desenvolvimento de sistema de agendamento, integração com o catálogo e sistema de pagamento.	Número de agendamentos online, taxa de ocupação, redução de faltas, ticket médio por agendamento.	Aumento da produtividade, redução de perdas por faltas e potencial para venda de serviços adicionais.	Funcionalidade básica de agendamento online com confirmação por WhatsApp e opção de pagamento de sinal via link.
Página de contato profissional que centraliza dados de contato, redes sociais, Loja google com avaliações, etc. (simplifica divulgação e contato com o cliente)	Falta de profissionalismo na presença online e dificuldade em centralizar informações de contato.	Criação de página de contato profissional gratuita e personalizável, integrada ao Google Meu Negócio e redes sociais.	Passa mais credibilidade, facilita o contato com o cliente e aumenta a visibilidade online.	Baixa. Requer desenvolvimento de ferramenta de criação de página e integração com plataformas existentes.	Número de visitas à página, interações nas redes sociais, menções e avaliações positivas.	Atração de novos clientes e fortalecimento da marca.	Página de contato básica com informações principais, link para redes sociais e botão de contato via WhatsApp.
CRM - Mensagens pré definidas (promoções, desconto, novos produtos, etc) Integração com o WhatsApp para envio	Dificuldade em se comunicar com clientes de forma personalizada e eficiente, falta de organização e acompanhamento.	CRM simples e intuitivo, integrado ao WhatsApp, com mensagens pré-definidas personalizáveis e sistema de envio automático.	Facilita a comunicação, fortalece o relacionamento, impulsiona vendas e fideliza clientes.	Moderada. Requer desenvolvimento de sistema de CRM e integração com o WhatsApp Business API.	Taxa de abertura e resposta de mensagens, conversão de mensagens em venda, engajamento do cliente.	Aumento das vendas por meio de comunicação direcionada e personalizada.	Funcionalidade de envio de mensagens personalizadas pelo WhatsApp com base em datas comemorativas ou histórico de compras.
Gestão de Cobrança gerar cobranças automáticas por meio de envio de mensagens e links no WhatsApp.	Dificuldade em controlar pagamentos, lidar com inadimplência e falta de organização no processo de cobrança.	Sistema de cobrança automatizado via WhatsApp com envio de lembretes personalizados e links de pagamento.	Reduz a inadimplência, facilita o pagamento e agiliza o recebimento.	Moderada. Requer desenvolvimento de sistema de cobrança e integração com sistema de pagamento e WhatsApp.	Taxa de inadimplência, tempo médio de recebimento, número de pagamentos efetuados via link.	Melhora o fluxo de caixa e reduz perdas com inadimplência.	Funcionalidade de envio de lembretes de pagamento personalizados via WhatsApp com link para pagamento online.
Relatório de Insights (Produtos mais vendidos, clientes mais frequentes, Ticket médio, Etc) Fornecer recomendações.	Falta de visibilidade do desempenho do negócio e dificuldade em tomar decisões estratégicas.	Relatórios visuais e fáceis de entender, com insights açãoáveis e personalizados por tipo de negócio.	Permite ao cliente conhecer melhor seu negócio, identificar oportunidades de melhoria e tomar decisões mais assertivas.	Baixa a moderada. Requer coleta e processamento de dados, e desenvolvimento de interface para visualização dos relatórios.	Todos os KPIs mencionados acima podem ser impactados positivamente, pois o cliente terá mais informações para tomar decisões estratégicas.	Aumento da eficiência operacional, otimização de recursos e potencial para aumento de vendas.	Relatório simples com indicadores chave (vendas, clientes, produtos) e insights básicos para ações imediatas.
Conectar Clientes (similar ao Serviço Express do Mercado Pago):	TBD	TBD	TBD	TBD	TBD	TBD	TBD

Interações Matriz SWOT

- **1. Usar os pontos fortes para potencializar as oportunidades:**
- **Facilidade de uso + UX fácil como diferencial:** O Ton pode explorar a facilidade de uso como um diferencial competitivo em relação aos aplicativos complexos, oferecendo uma experiência simples e intuitiva para o cliente Ton. Essa característica é crucial para o público-alvo, que muitas vezes se sente sobrecarregado por interfaces complexas.
- **Foco no microempreendedor + Dores dos clientes:** O Ton já possui um profundo entendimento das necessidades e dores do microempreendedor. Utilizar esse conhecimento para desenvolver soluções que auxiliem na atração de clientes, gestão de clientes, agendamento, dinâmica promocional e tempo de atendimento é crucial para atender às necessidades reais do público.
- **Integração com a maquininha + Integração com Whatsapp:** A integração com a maquininha pode ser expandida para incorporar o Whatsapp como ferramenta de vendas e comunicação. Através de um sistema integrado, o cliente Ton pode enviar catálogos, receber pedidos, realizar cobranças e interagir com os clientes através do Whatsapp, potencializando o alcance e a venda de proximidade.
- **Base de clientes considerável + Criação de um ecossistema completo para o MEI:** A grande base de clientes do Ton representa uma oportunidade para criar um ecossistema completo para o MEI, englobando gestão, marketing, vendas, crédito e educação financeira. Oferecer um conjunto completo de ferramentas que atendam às necessidades do cliente Ton, cria um ciclo de fidelização e impulsiona as vendas.
- **Integração com a maquininha + Usar Geolocalização para conectar clientes:** A integração com a maquininha permite a coleta de dados de localização dos clientes. Essa informação pode ser utilizada para conectar clientes e empresas localizadas próximas, impulsionando as vendas por meio de promoções e ações de marketing direcionadas.

- **2. Transformar pontos fracos em fortes:**
- **Possibilidade de venda online:** A Ton deve investir no desenvolvimento de uma plataforma de vendas online para seus clientes, que permita a criação de lojas virtuais integradas à maquininha e ao sistema de pagamento do Ton. Essa ferramenta permitiria que os clientes vencessem seus produtos e serviços online, expandindo o alcance do seu negócio e aumentando as vendas.
- **Gestão de cobrança integrada:** Integrar uma ferramenta de gestão de cobranças, que permita o controle de pagamentos pendentes e o envio de lembretes aos clientes via Whatsapp, tornaria o Ton um serviço completo e competitivo.
- **Funcionalidades limitadas para venda:** A Ton precisa ampliar o leque de funcionalidades para aumentar as vendas. Através de integrações com outras plataformas, como apps de marketing, gestão de estoque e CRM, a Ton pode oferecer uma solução completa que atenda às necessidades do cliente Ton, além de oferecer ferramentas específicas para a captação de leads, criação de campanhas de marketing e gestão de vendas.
- **Dependência de soluções de terceiros:** Investir em um sistema próprio ou em parcerias estratégicas para oferecer soluções integradas de gestão, marketing e vendas, tornaria o Ton uma solução completa e menos dependente de outras plataformas.
- **Falta de integração com outras ferramentas:** A Ton precisa integrar seu sistema a outras ferramentas populares no mercado, como plataformas de redes sociais, apps de entrega, CRM e sistemas de gestão.

Interações Matriz SWOT

- **3. Usar os pontos fortes para minimizar as ameaças:**
- **Sensibilidade a preço alta e difícil rentabilização:** A Ton pode usar seus pontos fortes, como a facilidade de uso e a integração com a maquininha, para oferecer um serviço com custo competitivo e atrativo para o cliente Ton. A estratégia deve ser focada em oferecer um serviço básico com funcionalidades essenciais, com opções adicionais de upgrade pagos para aqueles que desejam mais funcionalidades.
- **Lealdade a outras marcas:** O Ton precisa investir em ferramentas que agreguem valor real ao dia a dia do cliente Ton, oferecendo soluções que superem as funcionalidades e benefícios dos seus concorrentes. A personalização, a facilidade de uso, a integração com a maquininha e a experiência de atendimento podem ser os diferenciais para superar a lealdade a outras marcas.
- **Resistência à mudança:** A Ton deve focar na simplicidade de uso e na familiaridade da interface, utilizando a linguagem do cliente Ton. Além disso, oferecer treinamentos online e suporte individualizado para auxiliar na adaptação às novas ferramentas e na utilização de recursos importantes para aumentar as vendas.
- **Riscos de segurança:** A Ton precisa investir em medidas de segurança robustas, com investimentos em criptografia, autenticação de dois fatores e monitoramento de atividades suspeitas, para garantir a segurança de seus sistemas e dados. A transparência sobre as medidas de segurança também é crucial para gerar confiança nos clientes.
- **Aumento dos custos operacionais:** Buscar alternativas de otimização de custos, como a utilização de tecnologias de cloud computing e a redução de custos fixos com a otimização de processos internos, pode minimizar o impacto do aumento dos custos operacionais.

- **4. Evitar que os pontos fracos potencializem as ameaças:**
- **Ausência de solução online + Concorrência agressiva:** A Ton deve acelerar o desenvolvimento de uma plataforma de vendas online, para competir com os players que já oferecem essa funcionalidade. O foco deve estar na integração com a maquininha, na facilidade de uso e na personalização, para se destacar no mercado.
- **Funcionalidades limitadas para venda + Concorrência agressiva:** A Ton precisa oferecer funcionalidades que possibilitem ao cliente Ton aumentar as vendas. A integração com plataformas de marketing digital, a criação de catálogos de produtos e serviços personalizados, a gestão de clientes e a análise de dados são essenciais para competir com as soluções completas da concorrência.
- **Dependência de soluções de terceiros + Concorrência agressiva:** A Ton deve investir no desenvolvimento de um ecossistema próprio que ofereça todas as ferramentas necessárias para o cliente Ton. A integração entre as diferentes ferramentas, a facilidade de uso e a customização podem ser os diferenciais para se destacar da concorrência.

Interações Matriz SWOT

- **5. Evitar que os pontos fracos atrapalhem as oportunidades:**
- **Ausência de solução online + UX fácil como diferencial:** A Ton precisa desenvolver uma plataforma de vendas online que seja simples e intuitiva, para aproveitar a oportunidade de oferecer uma experiência diferenciada aos seus clientes.
- **Funcionalidades limitadas para venda + Dores dos clientes:** A Ton deve ampliar suas funcionalidades para atender às necessidades do cliente Ton, como a criação de promoções, a gestão de clientes, o agendamento de serviços e a comunicação via Whatsapp.
- **Dependência de soluções de terceiros + Integração com Whatsapp:** A Ton precisa integrar seu sistema com o Whatsapp, para aproveitar a popularidade da ferramenta e oferecer uma experiência completa aos seus clientes.
- **Falta de integração com outras ferramentas + Criação de um ecossistema completo para o MEI:** A Ton deve integrar seu sistema a outras ferramentas populares, como plataformas de redes sociais, apps de entrega, CRM e sistemas de gestão, para oferecer um ecossistema completo para o MEI.

- **6. Transformar ameaças em oportunidades:**
- **Sensibilidade a preço alta + Dores dos clientes:** A Ton pode oferecer um serviço básico com funcionalidades essenciais, com opções adicionais de upgrade pagos para aqueles que desejam mais funcionalidades. Essa estratégia pode aumentar a base de clientes, atendendo à sensibilidade a preços, e gerar receita com os upgrades.
- **Lealdade a outras marcas + Criação de um ecossistema completo para o MEI:** A Ton pode superar a lealdade a outras marcas ao oferecer um ecossistema completo que atenda às necessidades do cliente Ton. A integração entre as diferentes ferramentas, a facilidade de uso e a customização podem ser os diferenciais para atrair clientes.
- **Resistência à mudança + Integração com Whatsapp:** A Ton pode usar o Whatsapp, uma ferramenta já familiar ao cliente Ton, para apresentar as novas funcionalidades e facilitar a adaptação à mudança.
- **Riscos de segurança + Confiança dos clientes:** A Ton pode usar as medidas de segurança como um diferencial, explicando aos clientes como seus dados são protegidos e criando um ambiente seguro para realizar transações.
- **Aumento dos custos operacionais + Inovação e otimização:** A Ton pode buscar soluções inovadoras para reduzir os custos operacionais, como a utilização de tecnologias de cloud computing e a otimização de processos internos.

Possíveis Caminhos

Possíveis soluções	Dor do Cliente resolvida	Diferencial frente a concorrência	Impacto de melhoria para o cliente*	Facilidade para implementar**	KPI Impactado	Impacto \$	MVP
			High/Medium/Low	High/Medium/Low			
Gestão de Clientes: agendamento integrado com pagamento	Agendamaneto/Ccnelamento/Atendimento						
venda: > catalogo com pagamento > Link da Bio							
Fidelização							
Fonte de renda adicional (?)							
Promoções							

ATUAREMOS EM 2 FRENTE

Como levar o cliente para o próximo passo

Como melhorar o que ele JÁ FAZ hoje.

Considerar:

1. Tamanho da oportunidade
2. Fricção a adoção
3. Impacto no negócio do cliente
4. Possibilidade de rentabilização p/ Ton
6. Viabilidade de um MVP

Backup

BenchMark

ABORDAGEM

Durante nossa pesquisa, identificamos diferentes frentes de soluções, duas delas, mais açãoáveis:, promoções e fidelização, que possuem baixa oferta de ferramentas, **e gestão e controle de vendas, com abundância de soluções.** Assim, este benchmark **focará em gestão e controle de vendas.**

Marketing

- Mkt Place/Plataformas de alcance
- CRM/Gestão de leads/automação
- promoção/fidelização

MEI

- emissão de NF, DAS, INSS
- controle básico das vendas
- contabilidade

Gestão de Vendas

- PDV, estoque, catálogo, gestão de vendas, orçamentos, promoções.

+concorrência +trendsetters

Metodologia

1

Buscamos palavras chave simulando a busca de um Micro por apps (focado nas oportunidades):

controle de vendas e gestão

agendamentos

autônomo/MEI/CNPJ

fidelização/negócio

promoções/negócio

2

Mapeamos mais de 40 apps sobre os principais temas para entender a saturação das soluções e os mais relevantes.

mai 2024

Aplicativo	Downloads cumulativos
Zippi Crédito do autônomo	Google Play 1,784,847
Gestão de orçamentos e pedidos	Google Play 1,379,548
Kyte: POS System and Inventory	Google Play 1,009,443
Controle de Vendas	Google Play 988,257
Blup: Catálogo, Vendas e +	Google Play 452,716
Mercos - Vendas e Pedidos	Google Play 391,272
Meu Catálogo	Google Play 355,860
Orçamento de Serviços e Vendas	Google Play 348,315
Kyte: POS System and Inventory	iOS 322,868
My Loja Store - Point of Sale	iOS 175,00€

3

Escolhemos as marcas considerando:

1. Soluções mais relevantes focadas no MEI (bench de produto)

2. Soluções focadas no autônomo/mei (bench de posicionamento e comunicação)

Marcas

CONCORRENTES DIRETOS

SOLUÇÕES DE GESTÃO

FOCADOS NO MICRO

TRENDSETTERS



SEM
PATRÃO



magie

Por isso optamos por mapear 4 frentes:

1. Concorrentes Diretos	2.Focados nas Oportunidades			3.Focado no Autonomo			4.Trendsetters
		Downloads	Usuários Ativos		Downloads	Usuários Ativos	
PagSeguro	Gestão de orçamentos e pedidos	1.40m	104k	Zippi	122k	N/A	WeChat (China) Wechat pay para pagar no app, mini programas no app para vender produtos, gerenciar reservas, etc. WeChat Official Accounts. Tem CRM, Segmentação, Ads
Mercado Pago	Kyte: POS System and Inventory	1.03m	19.6k	Agenda Boa	50.0k	N/A	Magie A Magie é a primeira conta com uma private banker no WhatsApp.
Cielo	Controle de vendas	988k	2.1k	Sem Patrão	14.3k	N/A	
Rede	Minha Agenda	704k**	36.9k**	Me Deve - Controle de vendas	102k	1.4k	
GetNet	Blup	465k	71.7k	Pindureta	5.6k	N/A	
Infinity Pay	Orçamento de Serviços e Vendas	359k	33.1k	ZeroPaper	N/A	N/A	
Nubank	Mercos - Vendas e Pedidos	392k	19.4k	MEI Grátis	133k	N/A	

Overview

Overview

	Suporte Web	Cobranças Recorrentes	Loja Online	Apoio Logístico	Serviços Adicionais
Mercado Pago	Sim	<u>Assinaturas - Mercado Pago</u>	<u>Mercado Shops - Mercado Pago</u>		
PagBank	Sim	<u>Gestão de Cobrança - PagBank</u>	<u>PagVendas - Pagbank</u>	<u>Envio Fácil - PagBank</u>	<u>Controle de Estoque</u>
InfinitePay	Sim	<u>Gestão de Cobrança - InfinitePay</u>	<u>Loja Online - InfinitePay</u>	Não	
Sumup	Sim	<u>Gestão de Cobrança - Sumup</u>	<u>Loja Online - Sumup</u>	Não	

1. Concorrentes Diretos	2.Focados nas Oportunidades			3.Focado no Autonomo			4.Trendsetters
		Downloads	Usuários Ativos		Downloads	Usuários Ativos	
PagSeguro	Gestão de orçamentos e pedidos	1.40m	104k	Zippi	122k	N/A	WeChat (China) Wechat pay para pagar no app, mini programas no app para vender produtos, gerenciar reservas, etc. WeChat Official Accounts. Tem CRM, Segmentação, Ads
Mercado Pago	Kyte: POS System and Inventory	1.03m	19.6k	Agenda Boa	50.0k	N/A	Magie A Magie é a primeira conta com uma private banker no WhatsApp.
Cielo	Controle de vendas	988k	2.1k	Sem Patrão	14.3k	N/A	
Rede	Minha Agenda	704k**	36.9k**	Me Deve - Controle de vendas	102k	1.4k	
GetNet	Blup	465k	71.7k	Pindureta	5.6k	N/A	
Infinity Pay	Orçamento de Serviços e Vendas	359k	33.1k	ZeroPaper	N/A	N/A	
Nubank	Mercos - Vendas e Pedidos	392k	19.4k	MEI Grátis	133k	N/A	

Feature Table - Vender Mais

Feature	Tem a Funcionalidade	Não Tem a Funcionalidade	TON (Sugestões)
Controle de Clientes	15	0	Sim (CRM completo)
Relatórios Gerenciais	13	2	Sim (Análise Completa, cliente, vendas,produtos)
Gestão de Vendas	11	4	Sim (Completo)
Controle de Fluxo de Caixa	9	6	Sim (Integração Bancária)
Controle de Estoque	8	7	Sim (Notificações, Sugestões de Reposição)
Compartilhamento de Catálogo	8	7	Sim (Integração com Redes Sociais e WhatsApp)
Criação de Catálogo Digital	7	8	Sim (Compartilhamento Omnichannel)
Controle de Pedidos	7	8	Sim (Rastreamento, integração delivery)
Serviços Financeiros	6	9	Sim (Parcerias Estratégicas, Crédito para Vendedores)
Emissão de Notas Fiscais	5	10	Sim (NFC-e e NFS-e)
Conteúdo Educacional	5	10	Sim (Conteúdo Personalizado, Gamificação)
Integração com Redes Sociais	5	10	Sim (Chatbots, Pedidos, Marketing)
Geração de Links de Pagamento	4	11	Sim (Diversas Formas de Pagamento)
Fidelização de Clientes	3	12	Sim (Programa de Fidelidade)
Emissão de Orçamentos	3	12	Sim (Modelos Personalizados)
Agendamento Online	3	12	Sim (Integração com Google Agenda)
Gestão de Horários	3	12	Sim (Otimização de Rotas)
Lembretes de Pagamento	3	12	Sim (WhatsApp com link de pagamento)
Venda por QR Code	3	12	Sim (Geração Dinâmica, PIX)
Lembretes de Agendamento	2	13	Sim (Personalizáveis por WhatsApp e SMS)
Controle de Fiado	2	13	Sim (Limite de Crédito, Histórico Detalhado)
Rendimento Automático sobre Saldo	2	13	A avaliar (Diferencial, depende do modelo de negócio)
Ponto de Venda (POS)	1	14	Sim (Integração com Stone)
Crédito para Autônomos	1	14	Sim (Análise de Crédito Integrada)
Geolocalização cliente fornecedor	1	14	Sim (usar base de clientes Ton)
Plataforma prestador de serviço e cliente	1	14	Sim (Conectar clientes Ton a outros fornecedores)



Funcionalidades que a Maior Parte dos concorrentes oferecem



Funcionalidades que a Menor Parte dos concorrentes oferecem

Feature Table - Vender Mais

Funcionalidade	Mercos	Controle de Vendas	Gestão de Orçamento e Pedidos	Orçamento de Serviços e Vendas	Zippi	Agenda Boa	Sem Patrão	Me Deve	Pindureta	MEI Grátis	WeChat	Magie	Kyte	Minha Agenda	Blup
Criação de Catálogo Digital	✓	✗	✓	✓	✓	✗	✗	✗	✓	✗	✗	✗	✓	✗	✓
Compartilhamento de Catálogo	✓	✗	✓	✓	✓	✗	✗	✗	✓	✗	✓ (Mini Programs)	✗	✓	✗	✓
Geração de Links de Pagamento	✗	✗	✗	✗	✓	✗	✗	✗	✓	✗	✓ (WeChat Pay)	✗	✓	✗	✗
Venda por QR Code	✗	✗	✗	✗	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✓ (WeChat Pay)	✗	✓	✗	✗
Agendamento Online	✗	✗	✓	✗	✗	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✓	✗
Gestão de Horários	✗	✗	✓	✗	✗	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✓	✗
Controle de Pedidos	✓	✗	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✓	✗	✓ (Mini Programs)	✗	✓	✗	✓
Controle de Clientes	✓	✓ (básico)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓ (Official Accounts)	✗	✓	✓	✓
Controle de Estoque	✓	✓ (básico)	✓	✓	✗	✗	✗	✗	✓ (Premium)	✗	✗	✓ (Mini Programs)	✗	✓	✓
Emissão de Notas Fiscais	✓	✗	✗	✓	✗	✗	✓	✓	✗	✗	✓	✗	✗	✗	✓
Controle de Fluxo de Caixa	✓	✓	✗	✗	✓	✓ (básico)	✓	✗	✗	✓	✓ (WeChat Pay)	✗	✗	✓	✓
Relatórios Gerenciais	✓	✓ (simples)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓
Lembretes de Agendamento	✗	✗	✗	✗	✗	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✓	✗
Lembretes de Pagamento	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✓	✓	✓	✓ (WeChat Pay)	✗	✗	✗	✗
Fidelização de Clientes	✓ (envio de promoções)	✗	✗	✗	✗	✓	✗	✗	✗	✗	✓ (Official Accounts)	✗	✗	✗	✗
Integração com Redes Sociais	✓	✗	✓	✗	✗	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✗	✗	✗	✗
Conteúdo Educacional	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✓	✓	✗	✓	✓ (Official Accounts)	✗	✗	✗	✓
Serviços Financeiros	✗	✗	(Integração com plataformas)	✗	✓	✗	✓	✗	✗	✓	✓ (WeChat Pay)	✗	✗	✗	✓ (parcerias)
Ponto de Venda (POS)	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✓	✗	✗
Gerenciamento de Estoque	✓	✓ (básico)	✓	✓	✗	✗	✗	✓ (Premium)	✗	✗	✓ (Mini Programs)	✗	✓	✓	✓
Gestão de Vendas	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✗	✓	✓	✓	✓ (Mini Programs)	✗	✓	✗	✓
Controle de Fiado	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✓	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✓
Emissão de Orçamentos	✗	✗	✓	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
Integrações	iFood, Uber Eats, Rappi	✗	Pagamento, plataformas de comunicação	✗	✗	Facebook, Instagram	✗	WhatsApp	WhatsApp	✗	Diversas (ecossistema)	Facebook, Instagram	✗	✗	✗
Outras Funcionalidades	Etiquetas de envio, cálculo de frete, integração com plataformas de entrega, leitor de código de barras, impressão de cupons fiscais		Diversos modelos de orçamentos, exportação de dados			Certificado digital	Controle de múltiplos usuários, backup na nuvem								
Modelo de Negócio	Freemium	Freemium	Freemium	Freemium	Freemium	Freemium	Freemium	Freemium	Freemium	Gratuito	Super App	Freemium	Freemium	Freemium	Gratuito

BLUP

CATÁLOGO, VENDAS E +

Proposta de Valor	O Blup é um aplicativo para MEIs e autônomos que precisam controlar vendas, pedidos, clientes, estoque, e muito mais.		
Funcionalidades	<ol style="list-style-type: none">1. Controle de Venda Fiada - lembrete de cobrança.2. Catálogo de Produtos / Pedido online (direto pelo catálogo)3. Registro de Contatos dos clientes4. Registro e Controle de Vendas5. Controle de estoque / Leitor de código de barra para cadastro dos produtos6. Agenda de serviços (para que o cliente agende)7. Promoções para produtos8. Orçamentos		
Preço	Grátis (versão limitada) ou R\$19,90/mês ou R\$167/ano		
Mecânica/Aquisição	1 mês de free trial no Pro		
Dados			
Downloads	Usuários Ativos	País	
465 total - 56k/abr	71.7k total - 23k/abr	BR	

15:42

blup

Cancelar

blup: Catálogo, Vendas e +
Gestão de vendas e pedidos

Obter

Compras dentro do app

Negócios

★★★★★ 96 Organisys Software S/A

15:45

App Store

blup

Seu negócio organizado na palma da sua mão

Continuar com Apple

Continuar com Google

Continuar com Facebook

Continuar com e-mail

Já tem uma conta? Entrar

Continuando, você concorda com os nossos
Termos de Uso e Políticas de Privacidade

15:46

App Store

Passo 2 de 2

Informações Adicionais

Sou um cliente que oferece:

Vendo produtos Presto serviços

Costumo vender de forma:

Online Presencial

Eu tenho um negócio que:

Tem CNPJ Não tem CNPJ

E ofereço produtos/serviços:

Pesquisar segmento

Moda e acessórios Pet Artigos esportivos

Educação Jóias e óticas

Mostrar mais

15:47

App Store

Aproveite 30 dias de teste grátis!

Hoje: Funcionalidades PRO liberadas

O símbolo ao lado aparece em todas as funcionalidades PRO liberadas durante o período de teste

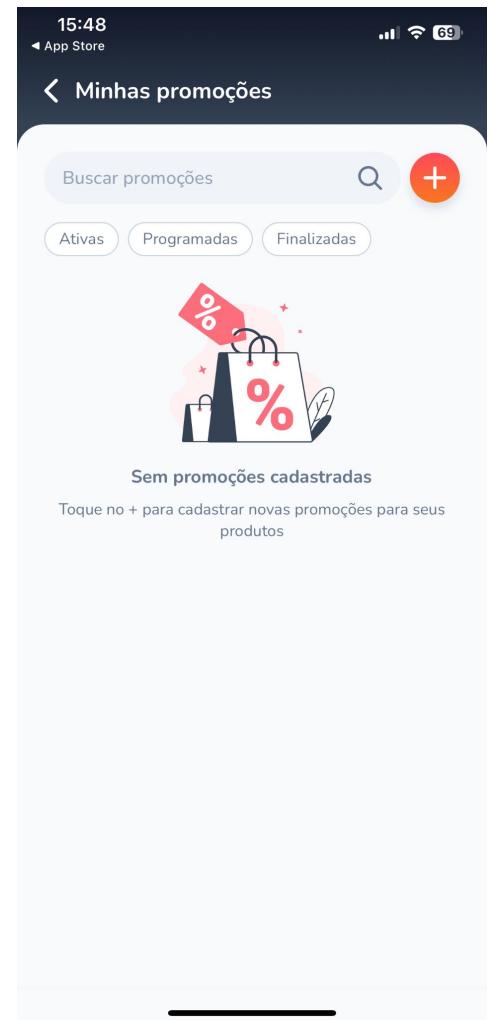
Dia 30: Finalização do teste grátis

Torne-se PRO para continuar utilizando as funcionalidades pagas, ou utilize as funções gratuitas.

Teste grátis por 30 dias, após esse período você pode ser PRO: R\$19,90/mês ou 167,00/ano

Entendi

Detalhar planos



15:48

App Store



70%



Comece a usar a Agenda de Serviços!



Sua agenda online a um clique

Compartilhe seu catálogo de serviços e permita que seus clientes agendem online.



Disponibilize seu Whatsapp

Iremos disponibilizar seu Whatsapp para que seus clientes possam entrar em contato com você para mais informações.



Criar catálogo de serviços

15:47

App Store

X

Minhas vendas

Buscar por cliente

Novas

Pendentes

Em andamento

Entrega

+ (Red)



Nenhuma venda encontrada

blup

Olá, Renata Garbin! Tudo bem? Esperamos que sim!

Queremos te dar as boas vindas à comunidade do Blup! 🎉

Estamos animados por fazer parte da revolução na **gestão de vendas** para profissionais autônomos e MEIs.

O Blup foi criado para **simplificar a organização das suas vendas**, proporcionando uma experiência intuitiva e eficiente. Ao utilizar o Blup, você terá em suas mãos uma ferramenta poderosa para impulsionar as suas vendas, seja de produtos ou de serviços.

Também aproveite os **30 dias grátis** para testar todas as funcionalidades que o plano PRO oferece! 🚀 Após esse período, se você não chegar a realizar a assinatura do Plano PRO, seguirá no **Plano Grátis** do Blup!

E atenção aos nossos próximos e-mails, tá bem? Pois vamos guiá-lo passo a passo para aproveitar ao máximo todas as funcionalidades do Blup.

Estamos ansiosos para te ajudar a alcançar o sucesso em suas vendas!

Conte com a gente,

Equipe Blup ❤️

Abrir o Blup

PINDURETA

18:21

App Store

pindureta®

Já tenho conta

Criar conta

Pindureta® 2024
Todos os direitos reservados.

18:21

App Store

Etapa 1/4

Insira o e-mail
que você mais usa...

 Digite aqui seu mail

VERIFICAR

18:22

App Store

Etapa 1/4

Insira o e-mail
que você mais usa...

 renatag.com.br@outlook.com



18:23

App Store

Etapa 4/4

Identificando você e seu negócio...

*Estes são os dados visíveis aos seus clientes ;)

 Digite aqui seu nome

 Digite aqui seu celular

*Informe o número do Whatsapp do seu negócio para que seus clientes possam fazer contato.

 Nome do seu negócio

Selecionar seu segmento: 

CONCLUIR



18:24
App Store

18:24
App Store

18:24
App Store

 pindureta

IPHONE 12 COM PREÇO SUPER PROMOCIONAL

Você pediu e nós atendemos! Essa nova funcionalidade vai mudar seu negócio!

Toque para Ver a Novidade!

Pindureta atual: 2.1.4 - Sua versão: 2.1.5

 Não quero detalhes

18:24



pindureta



Receber hoje (0)	Pagar hoje (0)
R\$ 0,00	R\$ 0,00
Receber este mês 0,00	Pagar este mês 0,00

Receber em atraso 0,00	Pagar em atraso 0,00
Buscar venda em aberto...	

 Nenhuma venda a receber!
Utilize nossos filtros para localizar rapidamente as vendas que você tem a receber (acima na direita) ou toque no botão 'NOVA VENDA'

 Receba por PIX!
Informe sua chave PIX e seus clientes já farão o pagamento com o valor correto da venda. Vendeu? Faturou na hora!

[≡ Menu > Minha Conta > Configurar Pix]

 Dica para agilizar as vendas
Cadastre os seus PRODUTOS previamente e deixe o processo de venda muito mais rápido e fácil.

[≡ Menu > Produtos]

 Dica para agilizar as vendas
Caso possua o nome e telefone de seus clientes anotado, cadastre-os. Assim vai ficar muito mais fácil

+ NOVA VENDA

PDV