

Mercado

Introdução [↗](#)

A forma como você segmenta o mercado é essencial para definir qual será o posicionamento estratégico do produto, a proposta de valor e quais funcionalidades priorizar no roadmap. No projeto de Software Horizontal, temos utilizado 2 formas de segmentar o mercado: por **complexidade de gestão** e por **vertical de atuação**.

Segmentação por complexidade de gestão [↗](#)

Empreendedores buscam ferramentas de software quando sentem que a complexidade de gerir o seu negócio está ficando grande e que eles gostariam de ter **mais controle** sobre o que acontece no negócio e **mais eficiência** nas rotinas do dia-a-dia. Por isso, decidimos segmentar os clientes SMB (mais sobre esta segmentação [aqui](#)) em 3 níveis de complexidade de gestão, descritos na tabela abaixo:

Parâmetro	Complexidade 1	Complexidade 2	Complexidade 3
# funcionários	até 5	à definir	à definir
# de lojas	até 2	à definir	à definir
TPV	até R\$50k	à definir	à definir
Loja online própria	Não	à definir	à definir
Venda em marketplaces	Até 1	à definir	à definir
Franqueado ou loja própria	Loja própria	à definir	à definir
# de SKUs	até 300	à definir	à definir
# de itens no estoque	até 3000	à definir	à definir
Regime tributário	até Simples Nacional	à definir	à definir
Tipo de organização	até 1 CNPJ	à definir	à definir

Segmentação por vertical de atuação [↗](#)

Fazer

Extra: Segmentação por TPV [↗](#)

Fazer

1a

Existe oportunidade de penetração de softwares tanto PDV quanto ERP no Small, sendo a nossa base de clientes pouco penetrada



Hipóteses de oportunidade mais imediatas para software avaliadas nesse documento

	Penetração SW Mercado (E)	Penetração SW Base Stone (E)	# Clientes SW/SF (mil clientes)	Receita nCoF² SW/SF (milhões de reais)	Takeaways
SAM					
20mm+ ENTERPRISE	PDV n/a ERP n/a	PDV n/a ERP n/a	8 / 0,005	11,5 / 1,0	<p>No Small, ainda existe espaço de penetração de softwares, seja na visão mercado ou base Stone (~30% não usam softwares) enquanto para o Mid essa percentagem já cai.</p> <p>O número de clientes na base Stone utilizando Softwares da companhia ainda é muito mais baixo do que o total de clientes de Soluções Financeiras (62k vs. 360k)</p> <p>Vale destacar que, olhando para os clientes maiores (Mid-large), Food é um segmento relevante onde a penetração de Softwares da companhia ainda é menor do que Serviços Financeiros, podendo indicar um território a defender, talvez desde o começo da relação com o cliente, quando ele ainda é Small</p>
7k 16bi					
100k-50mm MID-LARGE	PDV 89% ERP 90%	PDV 82% ERP 42%	Moda 16 / 4 Food 11 / 21 Farma 4 / 2	Postos 10 / 3 Serv. 10 / 7 Outros 17 / 10	
650k 54bi					
15-100k SMALL	PDV 61% ERP 62%	PDV 63% ERP 29%	62 / 360	16 / 124	
2mm 28bi					
0-15k MICRO	PDV 49% ERP 52%	PDV¹ 27% ERP¹ 26%	45 / 1.550	7 / 111	
11mm #ECs 28 R\$bi					

1 Considerando Micro clientes Stone | 2 Média Mensal 2022