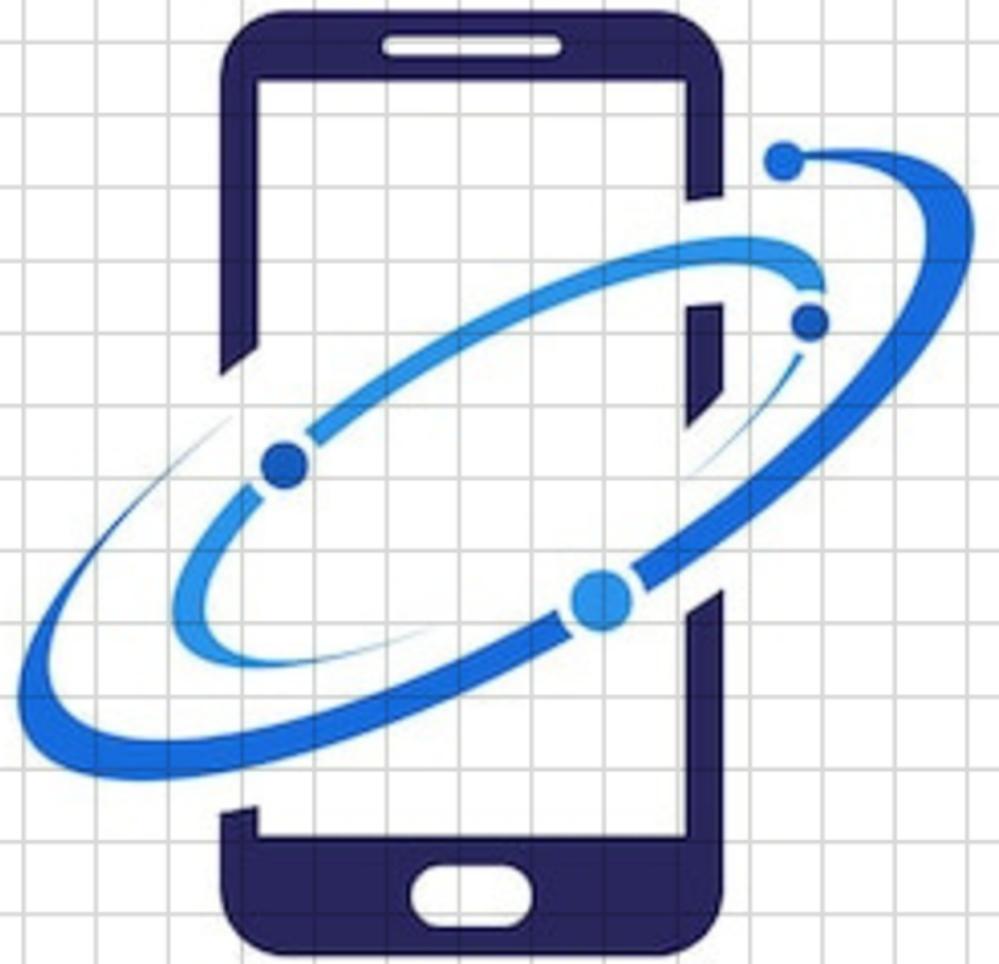


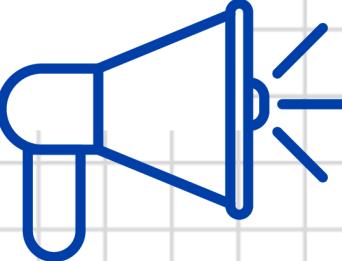
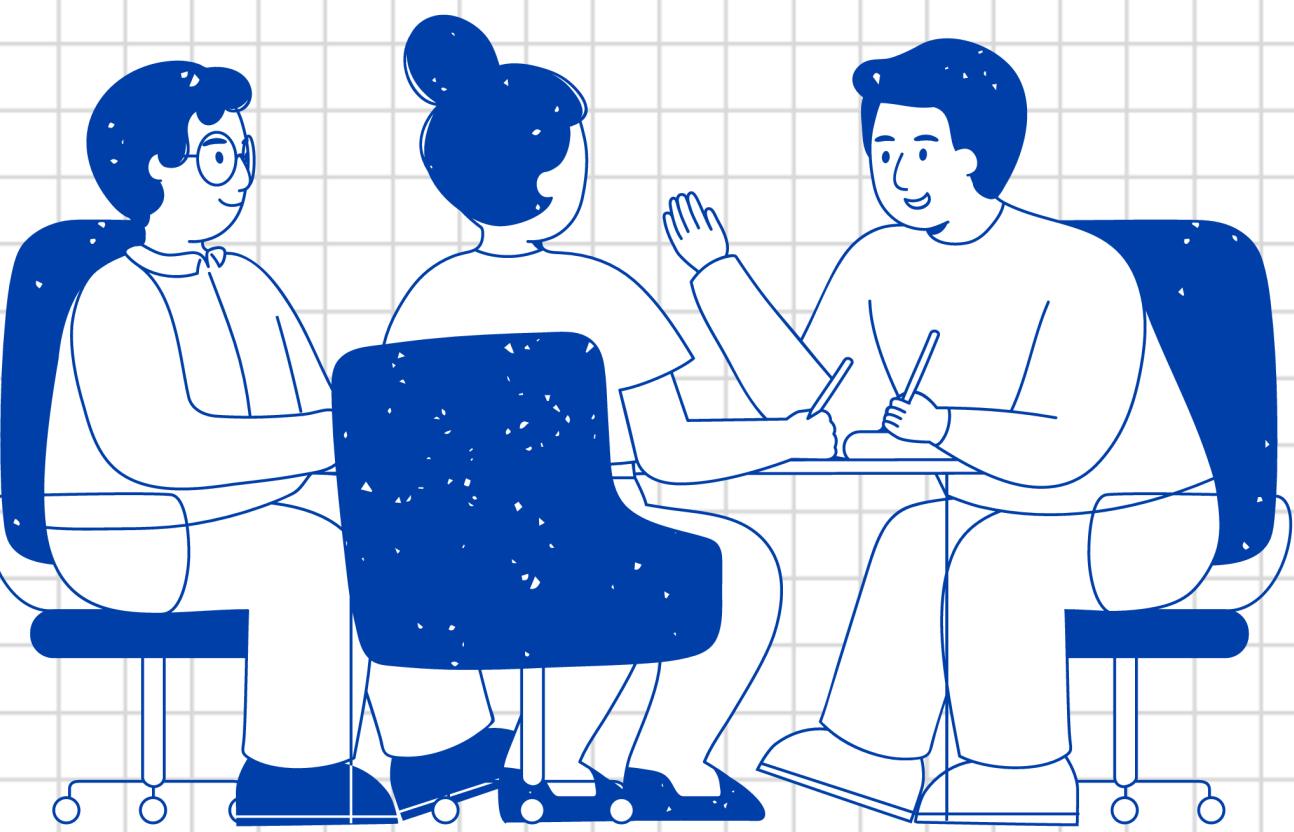
Nexthphone



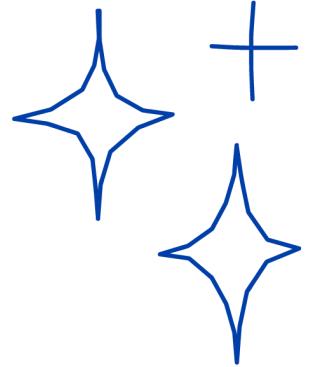
Quem somos e a nossa missão

Somos uma empresa especializada na revenda de celulares de alta qualidade, oferecendo produtos cuidadosamente selecionados para garantir a melhor experiência aos nossos clientes. Com foco em confiabilidade e preços acessíveis, trabalhamos com marcas renomadas e dispositivos que passam por rigorosos testes de qualidade antes de chegarem às suas mãos.

Nossa missão é proporcionar acesso a tecnologia de ponta com segurança, praticidade e suporte especializado. Com uma equipe dedicada, estamos prontos para ajudar nossos clientes a escolher o celular ideal para suas necessidades, sempre com transparência e compromisso.



Principais produtos:



Iphone 15 pro MAX 512 GB



Galaxy s24 256 GB



Xiaomi poco x6 pro 512GB



Samsung A54 128 GB



EQUIPE



Aylla



Adrian



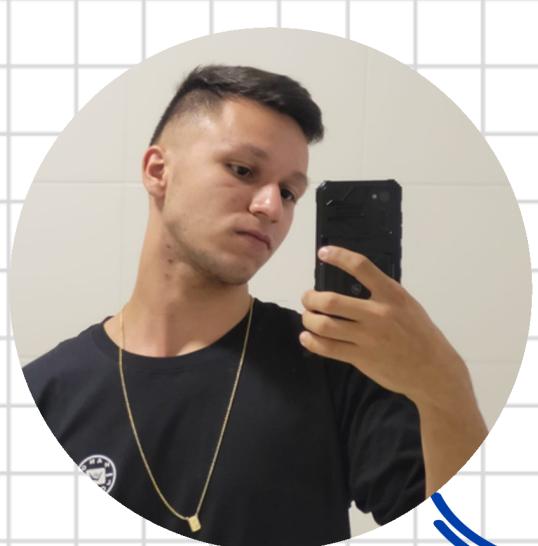
Leonardo



Sérgio



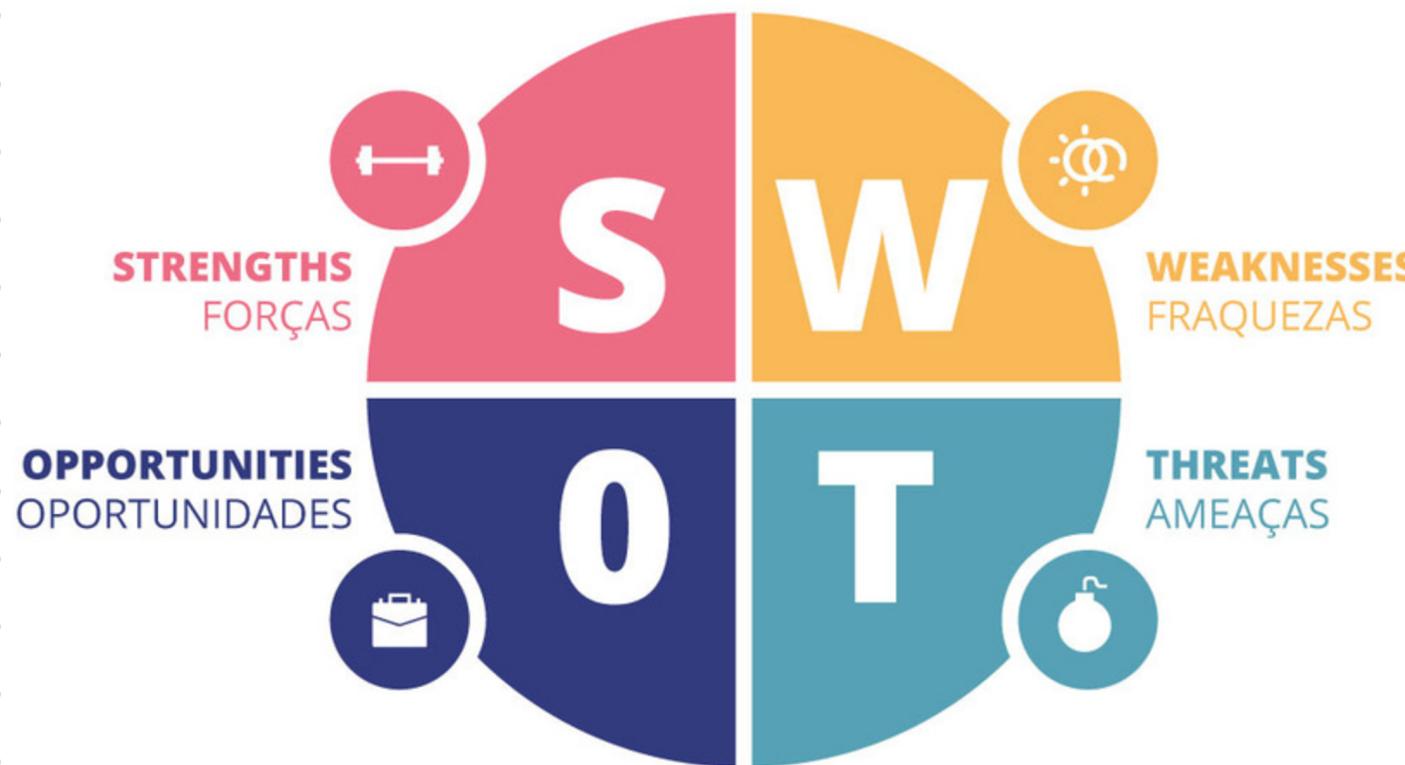
Geovanna



Alison

S.W.O.T

- A análise SWOT é uma ferramenta de gestão que permite avaliar a situação de uma empresa, produto, indústria ou pessoa, por meio do estudo desses quatro fatores. (Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças)



Forças (Strengths):

- Conhecimento do grupo: Nenhum integrante desconhece o assunto ou apresenta dificuldades em Market Share.
- Bom entendimento sobre o valor de uma empresa no mercado.
- Entendimento sobre a lealdade do cliente: O grupo entende que falhas são toleradas se houver lealdade à marca.
- Boa compreensão sobre a importância da pesquisa de concorrentes: Sabem que se não exercida, podem ocorrer perdas.
- Bom desempenho em gestão de logística
- Entendimento sólido sobre fidelidade do cliente e análise SWOT.
- Capacidade de se destacar no mercado: O grupo tem consciência de suas capacidades e as da concorrência.

Fraquezas (Weaknesses):

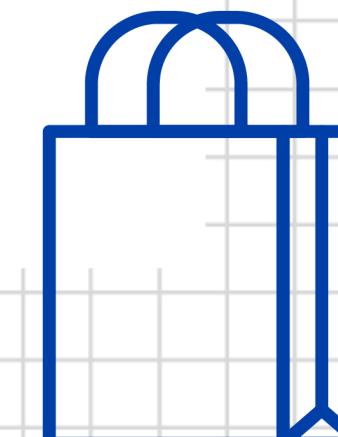
- Dificuldade em diferenciar fidelidade de cliente por uma marca.
- Incapacidade de definir o primeiro passo do planejamento estratégico.
- Conceitos sobre nível de serviço precisam ser revisados.
- Conhecimento moderado sobre giro de estoque, com necessidade de aprofundamento.
- Dificuldade moderada em algumas áreas, como participação de mercado.

Oportunidades (Opportunities):

- Possibilidade de melhorar o conhecimento sobre giro de estoque.
- Aprimorar os conceitos sobre o nível de serviço.
- Capacidade de tomar decisões em grupo com resultados positivos.
- Ao iniciar no mercado, há um entendimento sobre a importância de compreender a demanda.

Ameaças (Threats):

- Riscos associados à falta de pesquisa de concorrentes: Possibilidade de grandes perdas.
- Falta de clareza no primeiro passo do planejamento estratégico, o que pode prejudicar a execução de ações futuras.



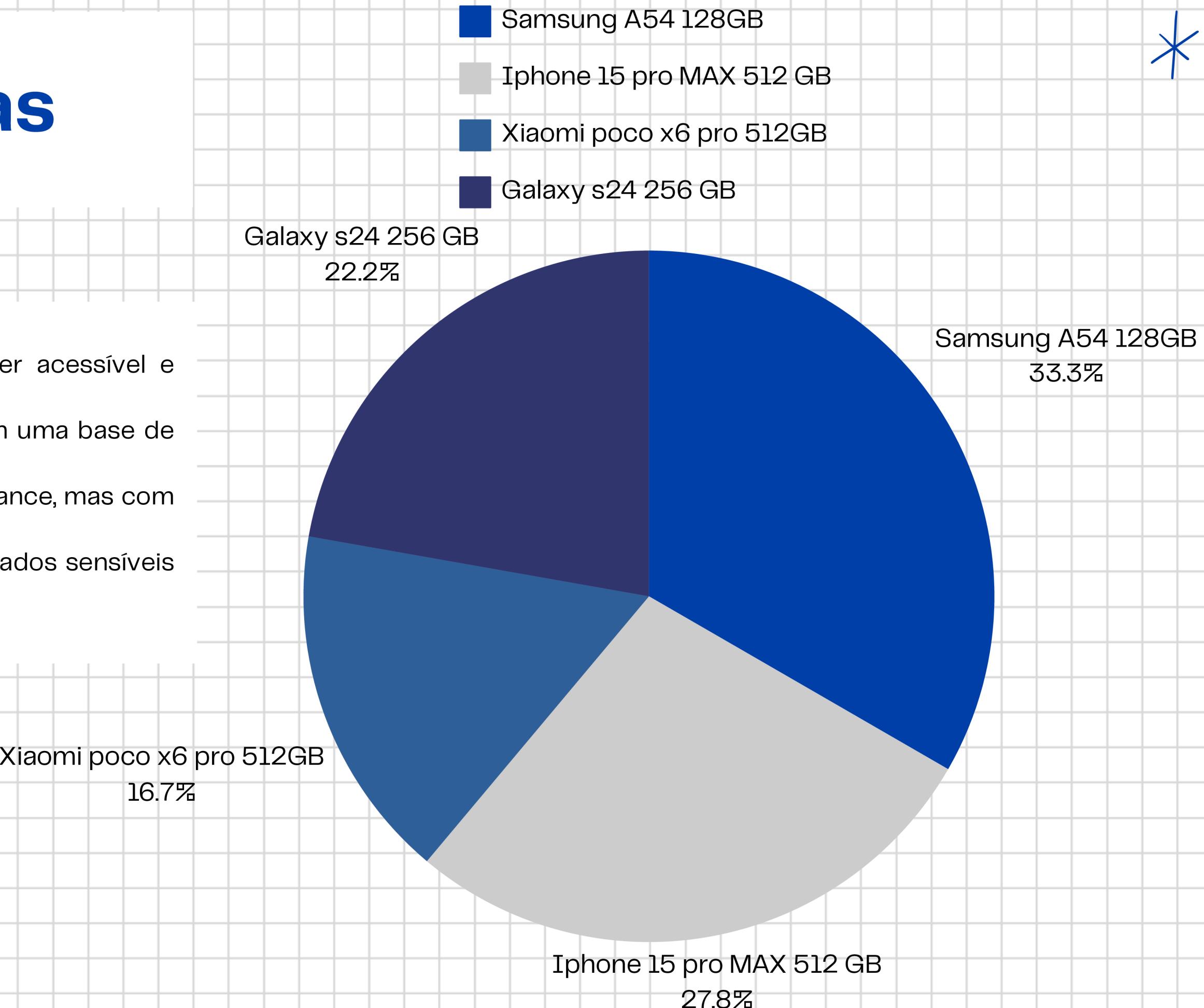
Análise de vendas

Samsung Galaxy A54: tem maior participação por ser acessível e popular em mercados emergentes.

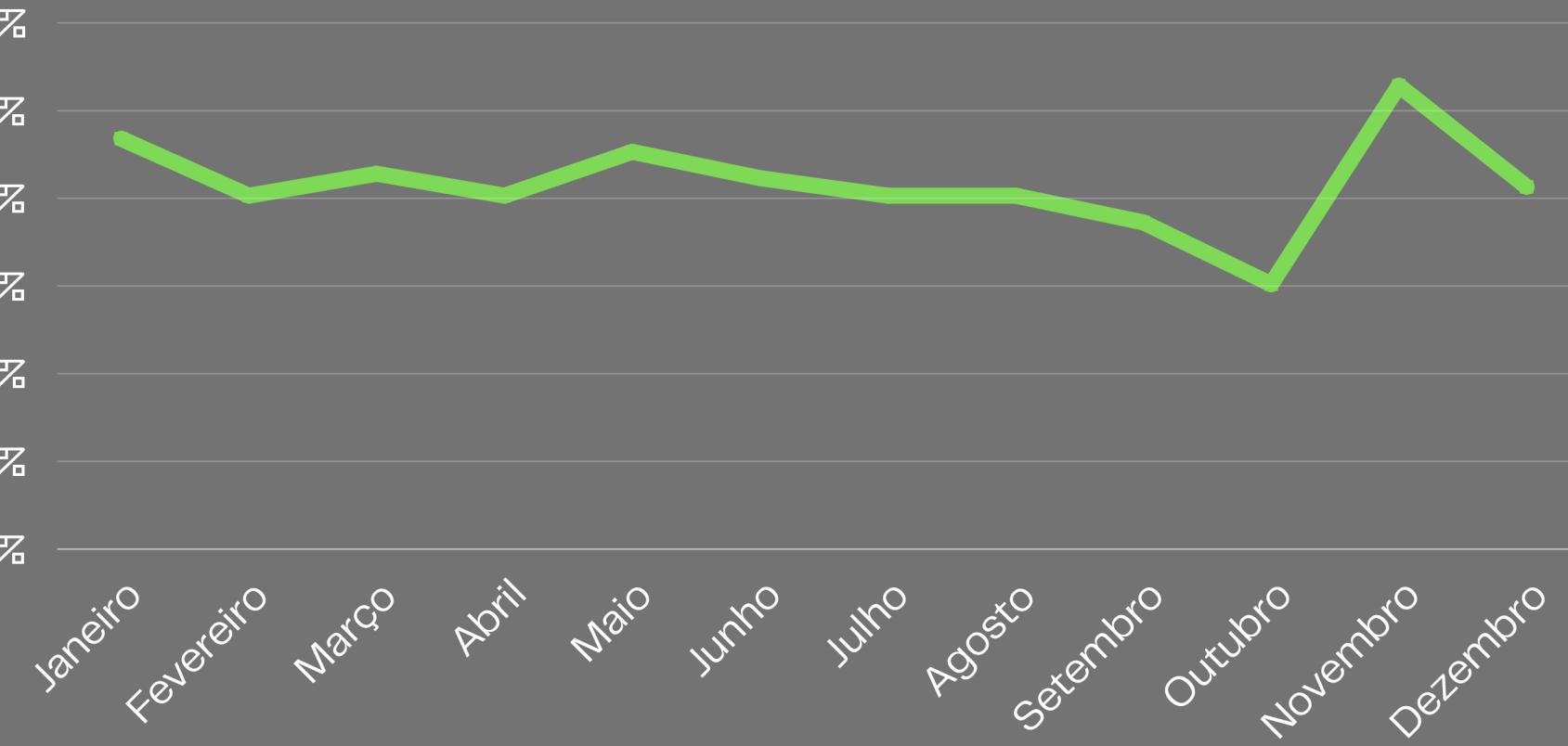
iPhone 15 Pro Max : domina o segmento premium, com uma base de consumidores leal.

Galaxy S24: é competitivo no mercado de alta performance, mas com vendas menores que a linha intermediária.

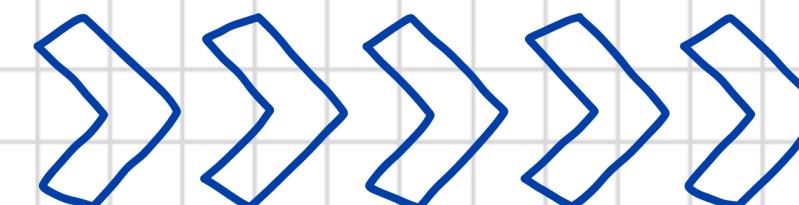
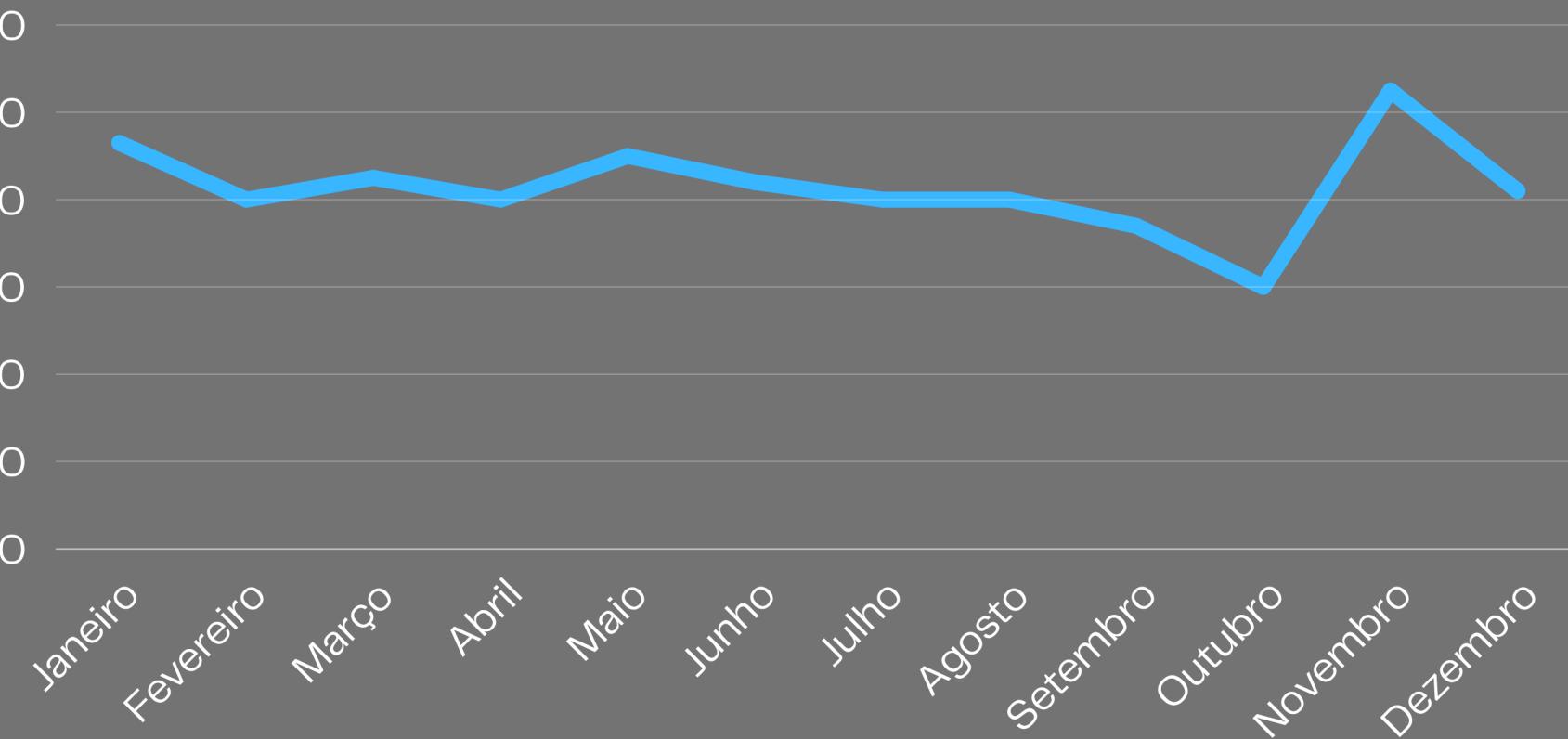
Xiaomi Poco X6 Pro: cresce em popularidade em mercados sensíveis ao preço, mas tem menor alcance global.



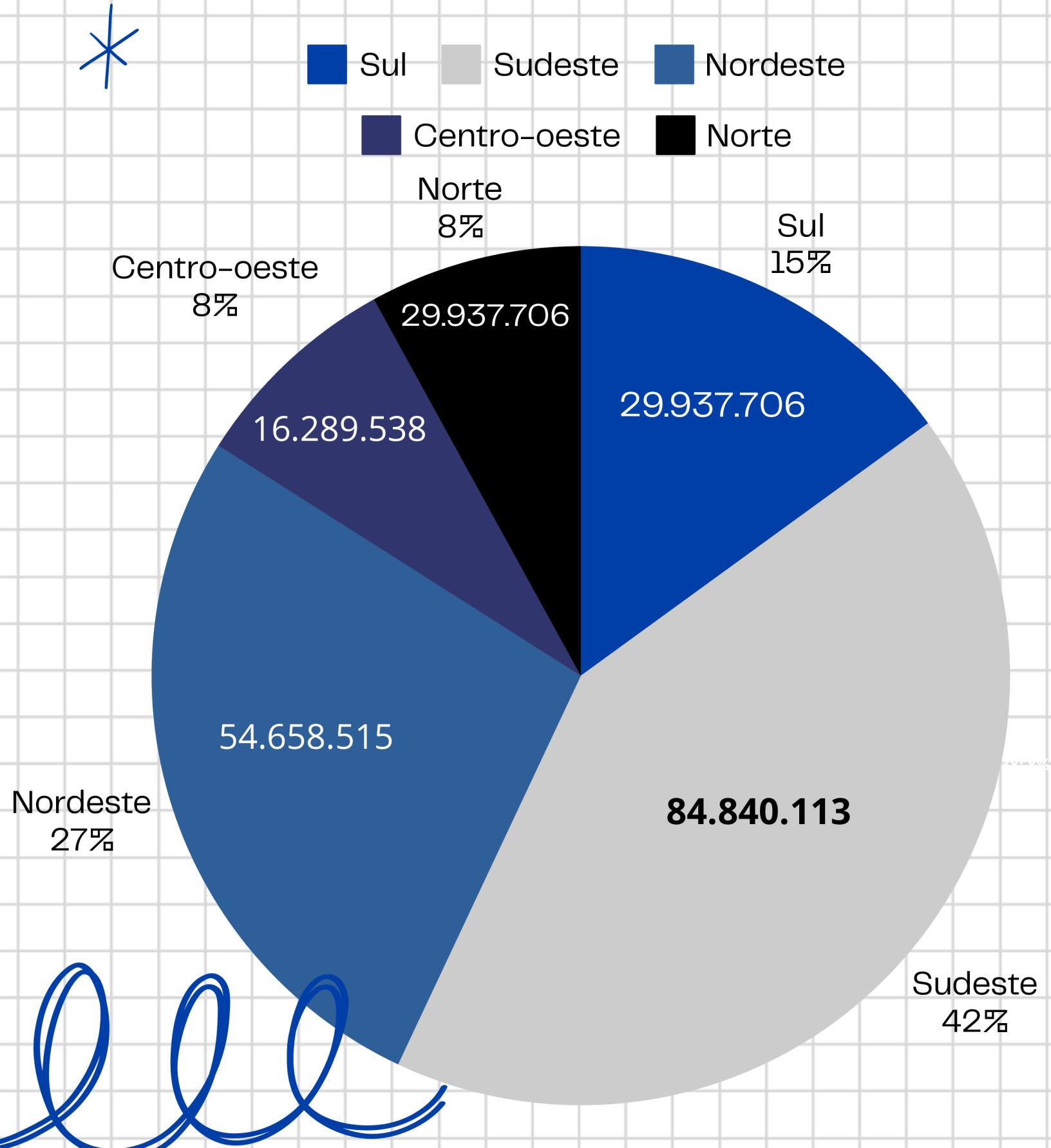
Porcentagem de vendas em cada mês



Vendas E-Commerce 2023



Demografia e dados Sócio-Econômicos *





Canvas da empresa

Parceiros Chave

Fabricante de celulares:
Xiaomi Samsumg Apple

Distribuidora de
acessórios:
Carregadores, cabos de
conexão, peliculas

Assistência técnica
especializada para
suporte

Recurso Chave

Estoque definido de
celulares e acessórios.

Parcerias com
fornecedores e
fabricantes;

Funcionários
capacitados em vendas
e suporte técnico.

Atividades Chave

Gestão de estoque e
reposição de produtos;

Atendimento ao cliente
e suporte técnico
especializado;

Marketing e promoção
de produtos.

Canais

Possibilidade de
retirada do dispositivo
(retirada física);

E-commerce para
vendas online.

Redes sociais para
marketing e
promoções.

Marketing Digital.

Proposta de Valor

Vendas de celulares
entre as marcas :
Apple, Samsumg,
Xiaomi e Motorolla

Acesso a aparelhos e
acessórios novos;

Serviços de assistência
técnica e suporte pós-
venda;

Relação com o cliente

Atendimento
personalizado na Loja
Virtual;

Garantia de satisfação;

Programas de
fidelidade e descontos
para clientes
recorrentes.

Segmentos de Mercado

Consumidores finais
(jovens/Adultos,
profissionais, famílias).

Empresas que precisam
de dispositivos
acessíveis com bom
custo-benefício para
funcionários (uso
corporativo)

Clientes que buscam
aparelhos novos com
bom custo-benefício.

Estrutura de Custos

Custos de aquisição de celulares e acessórios;

Aluguel do galpão físico (estoque e retirada de mercadorias);

Representante da marca (vendas para industrias e empresas)

Salários e comissões dos funcionários.

Despesas de marketing e publicidade.

Fontes de Renda

Vendas de celulares novos

Acessórios para celulares (capas, fones, películas e etc.).

Serviços de assistência técnica e manutenção (somente para
clientes).

Obrigado pela
atenção!!

