Canvas

1. Segmento de Clientes: Alunos da Toledo
2. Proposta de Valor: Uma loja terceirizada alocada na Toledo, voltada para seus alunos, onde possam encontrar itens em geral com a marca Toledo.
3. Canais: Contato direto com o cliente nas instalações da Toledo (Loja Física); site e redes sociais (Loja Virtual).
4. Relacionamento com Clientes: Fácil aquisição de produtos. Contato direto com o cliente.
5. Fontes de Receita: Venda dos produtos.
6. Recursos Principais: espaço físico (Estrutura), licenciamento da marca Toledo (Marca), Funcionários (Humano) e empréstimo/financiamento (Financeiro).
7. Atividades Chave: Venda de produtos personalizados com a marca Toledo.
8. Parcerias Principais: Acordo de utilização da marca - Centro Universitário; Fornecedores de produtos (matéria prima) e prestadores de serviço (Ex: impressão).
9. Estrutura de Custo: Licenciamento da marca, aluguel do espaço físico, contrato com fornecedores e prestadores de serviço.

Projeto de implementação da Loja Toledo: agregando valor a produtos com a marca Toledo.

Informações sobre o container

Cotação de fornecedores

Impressora 3D

A Toledo cobrará aluguel do espaço? Taxa de uso/licença da marca.

Mobília

MEI (sem custo de abertura e não precisa fazer contabilidade – pode registrar 1 funcionário, neste caso terá que pagar um escritório para fazer a folha de pagamento e os custos com este registro), custo de abertura de empresa, alvará?

Estreitar relacionamento da loja com a faculdade, beneficiar alunos.

Previsão de gastos com a implementação e funcionamento da loja.

Patrocínio