

Business Model Canvas

Projetado para:

Criado por:

Data:

Versão:

1.0

Parceiros Chave

- Distribuidoras de peças: para direcionar nossos clientes na compra das peças indicadas;
- Fabricantes de peças: para exibir seus produtos como principais nas pesquisas feitas pelos usuários.
- Essas parcerias ajudam a fortalecer o sistema e garantem que o cliente tenha acesso a produtos de qualidade.

Atividades Chave

- As principais tarefas para manter o sistema ativo e eficiente:
- Gestão de estoque;
- Indicação de peças complementares;
- Atualização constante do sistema;
- Suporte técnico e atendimento aos assinantes.

Recursos Chave

- Tudo o que é essencial para o funcionamento do sistema:
- Hospedagem web e domínio;
- Banco de dados para armazenar informações de oficinas e peças;
- Algoritmo de comparação para sugerir peças relacionadas;
- Sistema web responsivo e acessível por qualquer

Proposta de Valor

- Sistema web que ajuda oficinas mecânicas a controlarem o estoque de peças e a sugerirem automaticamente produtos relacionados, facilitando o atendimento ao cliente e aumentando as vendas. O sistema também cria um “relacionamento” entre peças, mostrando o que pode ser vendido junto, como se fosse a recomendação de um vendedor experiente.
- Principais benefícios:
- Ajuda oficinas a evitar falta de estoque;
- Aumenta a eficiência no atendimento;
- Gera mais vendas com as indicações automáticas;
- Reduz a necessidade de mão de obra muito experiente.

Relacionamento com Cliente

- O objetivo é criar um relacionamento próximo, prático e de confiança.
- Expectativa: O cliente busca agilidade no atendimento e aumento de receita.
- Motivação: Queremos manter e aumentar nossa base de clientes, melhorando o sistema a cada novo uso.
- Integração: O relacionamento é feito através da base de dados e do suporte técnico.
- Custo: Envolve hospedagem e manutenção do site, além do suporte.
- Tipo de relacionamento: Equilíbrio entre custo e benefício, com suporte rápido e preço justo.

Canais

- Como o cliente conhece e usa o sistema:
- Conscientização: Divulgação por redes sociais, contatos com oficinas e whatsapp.
- Avaliação: Teste gratuito por tempo limitado para mostrar o funcionamento do sistema.
- Compra: Assinatura mensal ou anual, com pagamento por cartão ou pix.

Segmentação de Cliente

- Empresas mecânicas de pequeno, médio e grande porte que fazem venda interna de peças automotivas.
- Público-alvo: Oficinas que querem controlar o estoque e melhorar o atendimento.
- Área de atuação: Setor automotivo (venda e uso de peças).
- Tipo de cliente: Oficinas de todo o Brasil que vendem internamente peças para seus serviços.
- Motivo: Essas empresas valorizam o controle e a venda interna de peças, que aumentam a margem de lucro e a satisfação dos clientes.

dispositivo.

Entrega: Acesso via login e senha, com chave de confirmação da assinatura.

Pós-venda: Suporte técnico via chat no sistema e atendimento por WhatsApp.

Estrutura de Custo

- Custos necessários para o funcionamento e manutenção do sistema:

Hospedagem e domínio web.

Banco de dados e servidores.

Desenvolvimento e manutenção do sistema.

Suporte técnico e atualizações.

Divulgação e marketing (redes sociais, anúncios, etc).

Fontes de Receita

- O sistema funcionará por meio de assinaturas:

Mensal: R\$75,00

Anual: R\$750,00

As assinaturas dão acesso à plataforma e às funcionalidades de controle e recomendação de peças.

