

MINI MERCEARIA SPAZIO

Parceiros Chave

Fornecedores de produtos, empresas de entrega. Quais parcerias podem agregar valor ao seu negócio?

Atividades Chave

Gestão de estoque; atendimento ao cliente; negociação com fornecedores, organização de promoções. transporte
Quais processos são críticos para o sucesso do seu negócio?
Controle de qualidade dos produtos, gestão de caixa, limpeza e organização da loja.

Proposta de Valor

Conveniência, economia de tempo, produtos de qualidade e variedade, entrega em domicílio. Qual o principal benefício que você oferece aos seus clientes? O que seu mini mercado oferece de único? Produtos frescos, hortifrúti de qualidade, produtos naturais, atendimento personalizado, entrega em domicílio.

Relação com o cliente

Programa de fidelidade, promoções, atendimento personalizado. Como você mantém seus clientes satisfeitos e os transforma em promotores da sua marca? Oferecendo produtos de qualidade, preços competitivos e um bom atendimento.

Segmentos de Mercado

Moradores da região, estudantes, trabalhadores, pessoas que buscam praticidade. Quais são as dores e necessidades dos seus clientes? Facilidade de acesso, variedade de produtos, preços competitivos, produtos frescos e de qualidade.

Recurso Chave

Quais são os recursos essenciais para o seu negócio? Ponto comercial bem localizado. equipe de colaboradores, estoque de produtos, equipamentos (geladeiras, caixas registradoras). Local para apresentar e estocar os produtos. Serão instaladas as gôndolas, prateleiras,

Canais

Como seus clientes te encontram? Loja física, redes sociais, panfletos, promoções, APLICATIVO.

Quais os canais mais eficazes para alcançar seu público-alvo?
Redes sociais, aplicativos de delivery, parceria com aplicativos de pagamento.

nichos, freezers, balcões refrigerados e geladeiras.

Estoque para reposição: Consiste na manutenção do nível de estoque para garantir a reposição de produtos na loja.

Distribua banners, panfletos e cartões de visita em eventos ou em locais estratégicos como farmácias da região, lojas, e até mesmo nas casas.

Estrutura de Custos

Quais são os custos fixos do seu negócio? Aluguel, salários, contas de água e luz, impostos.

Quais são os custos variáveis? Compra de mercadorias, embalagens, manutenção de equipamentos.

Matéria-Prima ou mercadoria 40 R\$ 12.000,00 Propaganda 1 % do faturamento bruto água R\$600,00 Fixos: São os gastos que permanecem constantes, independente de aumentos ou diminuições na quantidade produzida e vendida. Os custos fixos fazem parte da estrutura do negócio. Custos Variáveis São aqueles que variam diretamente com a quantidade produzida ou vendida, na mesma proporção.

Fontes de Renda

Venda de produtos, bebidas, alimentos preparados, serviços de entrega. Aceitação de cartões, pagamento por aplicativos, venda de produtos por atacado.