

Loja de Materiais Elétricos

Parceiros Chave

Fabricantes, distribuidores, construtoras, empresas de instalação elétrica

Atividades Chave

Gestão de estoque, atendimento ao cliente, negociação com fornecedores, marketing digital

Recurso Chave

Localização estratégica, estoque de produtos, equipe qualificada, sistema de gestão

Proposta de Valor

O que você oferece de único e valioso para seus clientes? Qual o diferencial da sua loja? É a variedade de produtos, o atendimento personalizado, a entrega rápida? Como sua proposta se diferencia da concorrência? Quais são seus diferenciais competitivos?

Relação com o cliente

Qual o nível de relacionamento que você busca com seus clientes? Relacionamento de longo prazo, baseado em confiança e parceria

Canais

Como você alcança esses clientes? Através de marketing digital, panfletos, parcerias com construtoras

Como você interage com seus clientes nesses canais? Catálogo online, atendimento personalizado, promoções, eventos?

Segmentos de Mercado

Quem são seus clientes ideais? Profissionais da construção civil, eletricitas, consumidores finais para reformas residenciais. Quais são as dores e desejos deles? Buscam por produtos de qualidade, variedade de marcas, preços competitivos, atendimento especializado?

Estrutura de Custos

Fontes de Renda

Quais são os principais custos do seu negócio? Aluguel, funcionários, estoque, marketing, impostos?

Como você gera receita? Venda de materiais elétricos, serviços de instalação, projetos elétricos? Qual o valor que você cobra pelos seus produtos e serviços? Seus preços são competitivos no mercado?