MERCADO

+1 PONTO

AÇÃO EMPREENDEDORA

CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

Como o produto sai da Startup e chega na mão do cliente? Quantos caminhos existem?



PENSE ASSIM

AS ESTRADAS



Os canais são as estradas que levam o produto até o cliente. Sem estrada, o melhor produto fica parado no depósito.

PERGUNTA PARA A TURMA

Por onde vocês mais compram: loja, site, aplicativo ou redes sociais?

Conversem 1 minuto em dupla e compartilhem

O QUE É

ESCOLHER O CAMINHO DO PRODUTO ATÉ O CLIENTE

Canais de distribuição são os caminhos que o produto faz até o cliente: loja física, site, aplicativo, redes sociais, revendedores ou entrega.

POR QUE FAZER ISSO?

ESTAR ONDE O CLIENTE ESTÁ

Facilita a compra.

CUSTO

Cada canal tem um custo diferente.

ALCANCE

Alguns canais chegam a muito mais gente.

NA VIDA REAL

IFOOD

O aplicativo conectou restaurantes e clientes em um só lugar. Para muitos restaurantes, ele virou um novo canal de vendas, que leva a comida até a casa das pessoas.

A LIÇÃO PARA A STARTUP

Escolher bem os canais é estar onde o cliente já está.

CASO REAL

1 app

muitos restaurantes chegando a novos clientes

COMO FAZER

PASSO A PASSO

1. Listem os canais possíveis.
2. Comparem custo, alcance e se o público usa aquele canal.
3. Escolham os canais principais e expliquem por quê.
4. Desenhem o caminho do produto, da Startup até a mão do cliente.

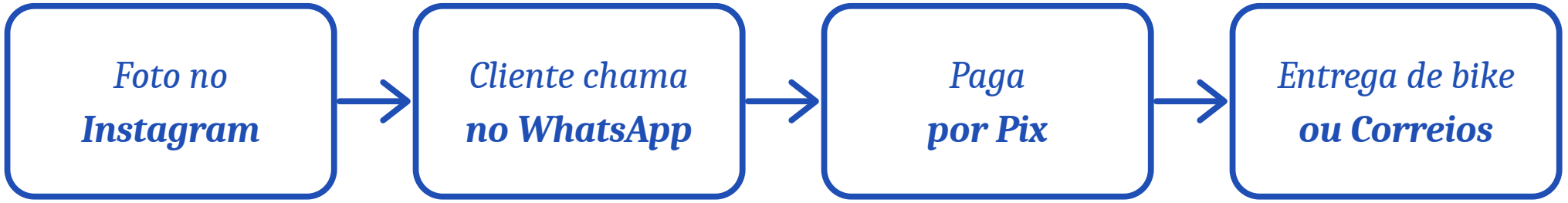
Tempo sugerido: 30 min em equipe + 5 min de apresentação

EXEMPLO

COMO FICARIA NO BRECHÓ VIRADA

Uma Startup imaginária: um brechó online de roupas para jovens.

Brechó Virada → mão do cliente



No exemplo: O Brechó Virada vende pelo Instagram e entrega de bicicleta no bairro ou pelos Correios.

O que apresentar: A comparação dos canais e o caminho escolhido.

DICAS

PARA FAZER BEM FEITO

✓ NA PRÁTICA

- Pense onde o seu cliente já compra coisas parecidas.
- Compare custo e alcance de cada canal numa tabela.
- Desenhe o caminho do produto com setas: é simples e fica claro.

✕ EVITE

- Escolher canais que o público não usa.
- Esquecer a entrega.
- Não comparar custos.
- Usar canais demais de uma vez.

MÃOS À OBRA!

AGORA É A VEZ DE VOCÊS

O QUE APRESENTAR

A comparação dos canais e o caminho escolhido.

FORMATOS POSSÍVEIS · COMBINEM COM O PROFESSOR

FICHA DE APOIO | SLIDES | DESENHO DO CAMINHO

VALE

+1 ponto em Mercado



FICHA DE APOIO E PASSO A PASSO

empreendedorismo.guru