PRODUTO

+1 PONTO

AÇÃO EMPREENDEDORA

CRIAÇÃO DE COMPLEMENTARES

Quem vende bicicleta pode vender o quê junto? Capacete? Conserto? Passeios?



PENSE ASSIM

PIPOCA NO CINEMA



O filme leva você ao cinema, mas a pipoca completa a experiência. Produtos complementares fazem o cliente aproveitar mais e gastar um pouco mais.

PERGUNTA PARA A TURMA

Que coisas vocês costumam comprar junto com outras?

Conversem 1 minuto em dupla e compartilhem

O QUE É

PRODUTOS E SERVIÇOS EXTRAS QUE COMBINAM COM O PRINCIPAL

Complementares são produtos ou serviços que "andam junto" com o principal e dão mais valor ao cliente. Também podem trazer mais dinheiro para a Startup.

POR QUE FAZER ISSO?



MAIS VALOR

O cliente resolve mais coisas num só lugar.



MAIS RECEITA

Novas formas de ganhar dinheiro.



FIDELIDADE

O cliente volta mais vezes.

NA VIDA REAL

GILLETTE

A empresa ficou famosa por vender o aparelho de barbear a preço baixo e ganhar com as lâminas, que o cliente precisa trocar sempre. Um produto puxa a venda do outro.

A LIÇÃO PARA A STARTUP

Um bom complemento aumenta o valor para o cliente e as vendas da Startup.

CASO REAL

Aparelho + lâminas

um produto vende o outro

COMO FAZER

PASSO A PASSO

1. Pensem no que o cliente precisa antes, durante e depois de usar o produto.
2. Listem ideias de produtos, serviços ou parcerias que combinam.
3. Escolham as 2 melhores e expliquem a vantagem para o cliente.
4. Mostrem como isso pode trazer dinheiro extra.

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.

ANTES DE USAR

- *saber se serve*
- *combinar com o que tem*

DURANTE O USO

- *ajustar o tamanho*
- *cuidar da peça*

DEPOIS DE USAR

- *vender de volta*
- *trocar por outra*

IDEIAS ESCOLHIDAS

COMPLEMENTAR	VANTAGEM PARA O CLIENTE	COMO GANHA DINHEIRO
Ajustes de costura (parceria)	*roupa sob medida*	*R$ 15 por ajuste, 30% nosso*
Recompra de peças	*ganha crédito*	*revendemos a peça*

DICAS

PARA FAZER BEM FEITO

✓ NA PRÁTICA

- Exemplo clássico: quem vende bicicleta também pode oferecer manutenção.

✕ EVITE

- Ideias que não têm nada a ver com o produto.
- Esquecer de mostrar a vantagem para o cliente.
- Não pensar em como ganhar dinheiro.
- Ideias caras demais para começar.

MÃOS À OBRA!

AGORA É A VEZ DE VOCÊS

O QUE APRESENTAR

As ideias escolhidas, com a vantagem e o ganho de cada uma.

FORMATOS POSSÍVEIS · COMBINEM COM O PROFESSOR

FICHA DE APOIO | SLIDES | CARTAZ

VALE

+1 ponto em Produto

FICHA DE APOIO E PASSO A PASSO

empreendedorismo.guru