AÇÃO EMPREENDEDORA · MERCADO · ME 4

CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

+1 ME

STARTUP _____ **EQUIPE** _____ **DATA** _____

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

Como preencher: Comparem os canais possíveis e desenhem o caminho do produto até o cliente.

COMPARAÇÃO DE CANAIS

CANAL	CUSTO	ALCANCE	NOSSO PÚBLICO USA?

CANAIS ESCOLHIDOS E POR QUÊ

_____

_____

CAMINHO DO PRODUTO

da Startup até a mão do cliente

Dica: O melhor canal é onde o seu cliente já está.

VALIDAÇÃO DO PROFESSOR

☐ **Ação aprovada: +1 ME** **Rubrica:** _____

Passo a passo completo
empreendedorismo.guru
Lembre: marque o ponto na Ficha da Startup.

EXEMPLO PREENCHIDO

AÇÃO EMPREENDEDORA · MERCADO · ME 4

CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

+1 ME

STARTUP *Brechó Virada* **EQUIPE** *Ana, Léo e Bia* **DATA** *12/03*

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

Como preencher: Comparem os canais possíveis e desenhem o caminho do produto até o cliente.

COMPARAÇÃO DE CANAIS

CANAL	CUSTO	ALCANCE	NOSSO PÚBLICO USA?
Instagram	*baixo*	*alto*	*sim, muito*
Loja física	*alto*	*baixo*	*pouco*
Feira da escola	*baixo*	*médio*	*sim*
Marketplace	*médio (taxa)*	*alto*	*sim*

CANAIS ESCOLHIDOS E POR QUÊ

Instagram e feira da escola: baratos e onde nosso público já está.

CAMINHO DO PRODUTO

da Startup até a mão do cliente

Brechó Virada → mão do cliente

Foto no ***Instagram*** → *Cliente chama* ***no WhatsApp*** → *Paga* ***por Pix*** → *Entrega de bike* ***ou Correios***

Este é um exemplo com a Startup imaginária Brechó Virada, um brechó online de roupas para jovens. Use como inspiração, não copie!

VALIDAÇÃO DO PROFESSOR

☑ **Ação aprovada: +1 ME** **Rubrica:** *Belchior W. Dickinson*

Passo a passo completo
empreendedorismo.guru
Lembre: marque o ponto na Ficha da Startup.