

STARTUP FORNECER

III Encontro de Empreendedorismo e Inovação

Mateus Goncalves Loiola, Carlos Eduardo Costa Nunes, João Lucas de Oliveira Lima,
Wladimir Araujo Tavares

Foi observado que quando se esta iniciando no mundo do empreendedorismo pequenos e médios empreendedores tem grande dificuldade em ter uma boa base em relação aos fornecedores dos produtos que utilizam em seus serviços, sendo a princípio por conta de baixa quantidade de representante de vendas, modelos desatualizados de negócios e seu baixo network. Foi validado com cerca de 92% de empreendedores entrevistados que enfrentam problemas com esse assunto, tendo seus vendas afetadas negativamente, a principal reclamação observada e a falta de representantes de vendas em cidades de pequeno e médio porte o que torna a comunicação difícil e demorada, um segundo problema observado e a falta de um canal de comunicação que seja realmente efetivo e fácil de usar. Por conta disso os fornecedores sofrem parcas de lucros por conta de não conseguirem disponibilizar seus serviços de maneira eficiente, ao mesmo tempo, os fornecedores perdem potenciais clientes e vendas. E ai que que a Fornecer entra, com o objetivo de solucionar o problema dos empreendedores do nicho de mercado, será disponibilizado uma aplicação que tem como objetivo facilitar para os empreendedores encontrarem produtos para seus negócios, contato com representantes de vendas de diferentes fornecedoras nacionais e um suporte rápido e claro. Como sistema de monetização da plataforma a um primeiro momento se está previsto um modelo de anúncios e um sistema de parceria com os fornecedores sendo a um primeiro momento a custo 0 para os empreendedores para assim ganhar relevância nesse meio.

Palavras-chave: fornecedores. empreendedores. vendas.