

Il mercato, i target, i competitor

Key partners

investitore

RIVENDITA
PARTNER

imprese
prova

trasportatori
prova

Key activities

migliorare la
piattaforma

incontri
commerciali
per inglobare
nuove
rivendite

investors
engagement

Key resources

Sviluppatore full time
Social media manager:
assistenza clienti
(apertura nuove
rivendite raccolta bug e
creazione contenuti)

Key propositions

toolery aiuta le rivendite di
materiale edile a ridurre i
tempi di attesa dei propri
clienti, vendendo online

Toolery aiuta le imprese edili
a ordinare materiale edile
online evitando perdite di
tempo e monitorando gli
acquisti dei diversi cantieri

Toolery aiuta le imprese di
trasporto a efficientare le
consegne di materiale edile,
riducendo i viaggi a vuoto e
monitorando la flotta aziendale

Toolery aiuta i DIY men,
senza partita iva, ad accedere
alle rivendite di materiale
edile professionali del
proprio territorio.

Customer relationships

customer care:
- assistenza e-
commerce builder 7/24

feedback: creazione di una
community
- gestionale aziendale custom
- suggerimenti sull'acquisto di
prodotti a prezzo vantaggioso

Channels

canali sociali
(rete
commerciale del
partner/investit
ore)

digitale (al
momento
dell'accesso
in altre città)

Customer segments

Rivendite che
vogliono un e-
commerce

imprese che hanno la
necessità di gestire gli
ordini del personale (100
dipendenti per fibra ottica)

imprese di trasporto
che vogliono
efficientare le
consegne

DIY men, senza
partita iva

Cost structure

stipendio secondo
developer full time /
social media manager

costo gestionale
/ marketing

Revenue streams

rivendite: 3% sulle
vendite portate dai
nuovi clienti
custom

imprese: abbonamento
mensile in base ai servizi
offerti (più membri del
team report mensile ecc)

imprese di trasporto:
15% sulle richieste di
consegna tramite
applicativo

5% sugli
acquisti dei
diy men ro