|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Oportunidade:** **Marketing Digital** | | | | | Data: 25 de maio de 2020 | |
| **Realidade: Ferramenta e forma utilizadas não estão dando o resultado desejado. A audiência não é do publico alvo e a taxa de conversão está abaixo do esperado um ano de publicações e taxa de retorno ruim.** | | | | **Estado Desejado: Percebeu-se através de alguns tutoriais e formadores de opinião da área do mercado imobiliário que existem oportunidades importantes de divulgar e encontrar leeds mais qualificados.** | | |
| **Busca: Estudar tutoriais para validar a utilidade da ferramenta** | | | | **Transformação: Usar o marketing digital para impulsionar vendas** | | |
| **Como?** | | **O que?** | | | **Para quem?** | |
| **Parcerias Principais**  Sérgio Propaganda  **Imobiliárias Parceiras Estratégicas**  Imobiliária Fuji  Imobiliária Fontenelle  Imobiliária Campos Verdes  Imobiliária Cagi | **Atividades Chave**  -Passar a utilizar as ferramentas de marketing digitais para uma melhor divulgação dos imóveis.  -Fazer mala direta para disparos de e-mail marketing para clientes.  -Fazer disparos de e-mail marketing para Recursos Humanos das empresas | **Proposta de Valor**  - Encontrar o seu Avatar, o seu cliente.  - Como divulgar – Estudar alguns influenciadores digitais especializados em imóveis a melhor forma de se comunicar com o nosso público alvo.  -Usar estratégias para o cliente que compra para morar e o investidor que visa aluguéis e investimentos.  -Validar a informação que as pessoas após as quarentenas estarão propensas a morar em casas maiores.  -Morar em uma cidade tranquila, clima de montanha próxima a São Paulo.  **Para SP e Campinas:**  "imóvel ainda é um bom investimento"  "venha morar em Extrema-MG"  "Quer conhecer os benefícios de morar em Extrema, Sul de Minas"  **Para Extrema e região:**  "Agende uma visita para conhecer nosso imóvel**"**  **Para um momento posterior.**  "Venha morar no Campos Olivotti"  "Casa com 3 dormitórios em Extrema-MG" | | | **Relacionamento com Clientes**  - Em Extrema somo vendedores de casa.  - Em SP e Campinas somos vendedores de casas e construtores de imóveis.  -Sabendo que a decisão de compra de uma casa pode demorar meses. Utilizar ferramentas de follow-up | **Segmento de Clientes**  -Impulsionar em:  Extrema e região  São Paulo  Campinas.  Faixa de idade de 20 a 60 anos  - Renda familiar igual ou superior a R$ 6.000,00 |
| **Recursos Principais**  1. Lâminas para facebook e Instagram e imobiliárias.  2. Vídeos depoimentos e vídeos da casa.  3. Marketing de conteúdo no site e no Face.  4. Fotos mais profissionais  5. Vídeos das casas    6- Fazer adequações no site | **Canais**  Facebook  Imóvel web  Instagram  OLX  Viva Real  Zap Imóveis  Nestoria |
| **Estrutura de Custos**: Face ao momento atual utilizar as ferramentas gratuitas oferecidas nestes canais. | | | **Fontes de Receitas**: Caso se perceba a oportunidade de uma anúncio especifico com retorno possível aprovar com os sócios | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Ações / Oportunidades | | | |
| **Responsável** | **Descrição** | **Date Line** | **Observações** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**Parcerias Principais:** Rede de fornecedores e parceiros que ajudam a sua empresa a funcionar.

**Atividades Chave**: Ações importantes que sua empresa deve realizar para fazer o seu Modelo de Negócios funcionar

**Proposta de Valor**: Qual seu pacote de produtos e serviços e o valor que ele possui para os clientes.

**Relacionamento com Clientes:** Tipos de relação que uma empresa estabelece com clientes para conquistá-los e mantê-los.

**Segmento de Clientes:** Quem são os clientes que você pretende atender? Eles tem um perfil específico? Como eles estão

agrupados? Onde estão localizados?

**Recursos Principais:** Recursos mais importantes exigidos para fazer o Modelo de Negócios funcionar

**Canais:** Como sua empresa se comunica e alcança seus Clientes para entregar sua Proposta de Valor.

**Estrutura de Custos:** Todos os custos envolvidos na operação do seu Modelo de Negócios

**Fontes de Receitas:** Dinheiro que a empresa gera. Quanto e como você vai receber dos clientes.