

Estrutura Analítica do Projeto (EAP) para Sistema de Captação de Leads via Landing Page

1. Projeto: Sistema de Captação de Leads via Landing Page

1.1. Iniciação

- 1.1.1. Definição do escopo
- 1.1.2. Identificação dos stakeholders
- 1.1.3. Criação do termo de abertura

1.2. Planejamento

- 1.2.1. Planejamento do escopo
- 1.2.2. Definição de metas e objetivos
- 1.2.3. Planejamento de recursos
- 1.2.4. Planejamento de riscos
- 1.2.5. Planejamento de comunicação

1.3. Execução

- 1.3.1. Design da Landing Page
 - 1.3.1.1. Definição do layout
 - 1.3.1.2. Criação de conteúdo gráfico e textual
 - 1.3.1.3. Integração com ferramentas de captação de leads
- 1.3.2. Desenvolvimento do Back-end
 - 1.3.2.1. Criação do banco de dados para armazenar leads
 - 1.3.2.2. Integração com sistemas de e-mail marketing
 - 1.3.2.3. Configuração de automações e follow-ups
- 1.3.3. Testes
 - 1.3.3.1. Testes de funcionalidade
 - 1.3.3.2. Testes de usabilidade
 - 1.3.3.3. Testes de performance e segurança

1.4. Monitoramento e Controle

- 1.4.1. Monitoramento de métricas (taxa de conversão, origem dos leads, etc.)
- 1.4.2. Controle de qualidade da landing page
- 1.4.3. Feedback e ajustes com base no feedback dos usuários
- 1.4.4. Ajustes técnicos conforme necessidade

1.5. Encerramento

- 1.5.1. Treinamento da equipe de vendas e marketing
- 1.5.2. Documentação e manuais
- 1.5.3. Feedback final dos stakeholders
- 1.5.4. Lançamento oficial da landing page

Essa EAP é uma representação hierárquica do projeto de captação de leads via landing page, quebrando o projeto em fases e tarefas. A partir desta estrutura, é possível identificar claramente as principais etapas e tarefas a serem realizadas para o sucesso do projeto.