**Metas para o desenvolvimento do projeto**

* + Análise de nicho de Mercado mais carente e em expansão (Ramo de estética e beleza)
  + Pesquisar o que já tem de melhor no nicho (Sistemas prontos)
  + Desenvolvimento do Sistema
    - Executar melhorias na Arquitetura
    - Integração de todos os sistemas
      * Procedimento mais realizado
      * Preços médios para o serviço
      * Serviços mais procurados e outros
  + Análise do sistema e sites diversos para o nicho
    - Desenvolver o sistema e 5 Modelos de Sites preview para amostras
  + Análise do site da empresa para captura de cliente
    - Desenvolver super hot pagina para vendo do sistema e sites especializados
  + Mostrar os modelos dentro do site da empresa (Amostra de teste)
    - Dar acesso a uma base do sistema para teste (Dados em session)
  + Análise da estratégia de venda
    - Propostas de ofertas com prazos
      * Mês grátis do sistema
      * Confecção do site grátis
      * Consultoria grátis
      * Taxa de adesão grátis
      * Cadastro dos produtos na loja grátis
    - Guia Comercial (Startup)
      * Venda de Produtos, divulgação de serviços e vendas de equipamentos, venda de cursos, blog
    - Consultoria gratuita
    - Consultoria de pesquisa
    - Pesquisar em sites de empresas http://www.mapaempresas.com/
    - Divulgação direcionada pela internet para o ramo especializado
      * Redes sociais (Instagram, Tweteer, face, YouTube) e mecanismos de busca Google
    - Buscas pelos google
    - Buscas pelas redes sociais
    - Divulgação em start up especialização (Mercado Livre, Olx, Peixe urbano, grupon)
    - Parceria nas associações do ramo (CDL e outras)
    - Sites a preço de custo para conhecidos ou com nome no mercado para ganhar autoridade
    - Mentos e estratégias
      * Clientes
        + Cliente frio que nunca nos viram e não conheci o Negócio (Novos clientes), ofertar conteúdo, e recompensas
        + Cliente Morno que não nos conheci nem ouviu falar mais sabe que preciso do que oferecemos
        + Cliente quente que já ouviu falar de nós e quer o que oferecemos.
      * Construção da oferta
        + Nome do Produto (Sistemadabeleza)
        + Transformação (Mostrar isso ao cliente)

Benefícios

Os benefícios que o cliente já usa do sistema e começa a ter resultados medir em vários tempos (Ex.: após 6 meses meu cliente já tem mais tem para passar com a família)

Como impactou positivamente na vida do cliente, o que mudou na vida do meu cliente

Como impactou a vida das pessoas ao redor do meu cliente (Ex.: Familiares, colaboradores)

Problemas evitados

Mostra caso não compre o produto pode acontecer dores e frustrações (Ex.: perder ver o filho crescer, viagens que deixou de fazer),

Vai continuar com o mesmo problema

Vai demora mais tempo para conseguir alcançar um objetivo

O que vai custar a ele

Financeiramente (Deixa de arrecadar mais de 1000 por mês e assim por diante)

Na saúde (Cansaço Stress)

Na família (Perca de reuniões familiares, aniversários)

Com o tempo

As oportunidades que ele vai perder

Clareza

Após entender as dores e benefícios do sistema mostrar uma oferta clara que possa ser especifica, mensurável e verificável. \*(3 PQ’s)

Especifica (Objetivo)

Vai conquista o objetivo ao assinar o sistema (Ex.: **perca 10 quilos**)

Mensurável (Resultado para o cliente)

Ter como medir seu objetivo (Ex.: perca 10 quilos **em menos de 1 mês**)

Verificável (Como obter o resultado)

Como chegar no resultado (Ex.: perca 10 quilos em menos de 1 mês **treinando apenas 30 minutos por dia**)

Resumo

* + Análise da consultoria a ser prestada
  + Lista de Lead captura de cliente e fidelizar
    - Oferecer conteúdo que agrega valor ao cliente
      * Consultorias
      * Produtos e serviços
  + Testar ao máximo a ferramenta solução para não ter erros e ter conhecimento pleno do que pode ser oferecido
  + Pelo menos 10 pessoas para testar toda a ferramenta de diversos setores