**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 página 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)
    - Parcerias para divulgação em feiras, workshopings e congressos do ramo (Hair Brasília)
    - Sites a preço de custo para conhecidos ou com nome no mercado para ganhar autoridade
    - Lançamento do sistema
      * Pré-pré-lançamento 30 Dias antes com chamadas para o lançamento vai esquentando o clima para a compra
      * Pré-lançamento de 7 a 10 dias com CPL (Conteúdo do pré-lançamento) de 3 a 4 vídeos com conteúdo para aquecer os clientes com intervalo de 2 a 3 dais de cada vídeo
      * Lançamento duração de 1 a 7 dais ou enquanto atingir a meta.
    - 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 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 específica, 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**)

Resumir tudo em um parágrafo

* + - * Entregáveis
        + Pilares (Resumo de todo o caminho do uso do sistema de 3 a 4 pilares)

Acesso a isso e aquilo

Benefícios disso daquilo

A resolução do problema da dor

Mostrar um sonho realizado

* + - * + Módulos (Representa o produto final o passo a passo, como será a utilização do cliente do sistema) \* (Usado no vídeo de venda para a divulgação)

Acesso a isso e aquilo

Benefícios disso daquilo

A resolução do problema da dor

Mostrar um sonho realizado

* + - * + Como receber o acesso ao sistema

Como acessar, suporte, melhorias e evoluções do sistema, de onde vc quiser só ter um dispositivo com acesso à internet. Sem gasto de gasolina, tempo para deslocamento etc.

Adequa a gestão do sistema ao seu tempo e não vc ao tempo do seu negócio otimizando seu tempo

Sonho gerenciando seu negócio de casa, ganhando mais tempo aumentando seu faturamento e sua clientela

* + - * + Quando poderá começar

Início imediato (para uso gratuito por 10 dias)

Já terá acesso e a todos recursos do sistema

Não depende de um suporte vc mesmo pode acessar diretamente e já começar os cadastros

Sonho é isso que vc precisa para ganhar mais tempo faturar muito mais e evoluir seu negócio em pouco tempo.

* + - * Preços e benefícios (o preço é uma boa notícia)
        + Mostrar que o valor é o menor que ele poderia pagar
        + Comparáveis (Achar forma de comparar algo que leve o cliente a gastos maiores que a assinatura do sistema)

Mostrar que esse sistema é diferente de todos os outros por tals motivos

* + - * + Forma de pagamentos

Avista e melhor super desconto (Assim vc paga mais barato)

Parcelado (Não desembolsa o valor total agora)

Não tem todo o dinheiro agora mais vc vai parcela e já terá acesso ao sistema onde já vai te ajudar a aumentar seu faturamento ajudando no pagamento das demais parcelas do parcelado.

* + - * Script de vendas (Tentar entender os itens)
        + Super promessa
        + Plausibilidade
        + História
        + Conteúdo
        + Oferta
        + Preço
        + Garantia
        + Escassez
        + Fechamento
  + 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