

WORKSHEET: **Definindo o seu Negócio e Público-alvo**

**Defina o seu Propósito:**

Por que e como a sua empresa faz do mundo um lugar melhor?

Com a internet facilitamos a vida das pessoas, podendo chegar mais longe do que em um local físico, não que o físico não seja importante, mas, está na web é de grande peso.

Qual problema você está resolvendo?

Estou tentando inserir as pequenas empresas que querem empreender no ramo tecnológico.

Qual é a sua solução?

Criação de sites, e gerenciamento de paginas socias em breve aplicativos.

**Posicionamento de Marca:**

O que te faz diferente?

Projetos e campanhas diferentes.

Porque você faz o que faz?

Amo a tecnologia, e ajudar as pessoas.

**Declaração de posicionamento:**

**Para** (seu cliente alvo)

**Que** (necessidade do seu cliente ou oportunidade),

(nome do produto) **é um** (categoria do produto)

**Que** (beneficio principal para seu cliente)

**Ao contrário que/não como** (alternativa dos teus concorrentes e outras opções)

(nome do produto) (declaração/posicionamento)

Para conexão de todos os clientes

Que precisam estar conectados ou ter mais visibilidade é uma ótima escolha tendo um site que lhe proporcionara ao contrario de não fazer nada.

**Proposta única de venda:**

Quais são empresas semelhantes à sua?

As outras agencias, sobrinhos etc

O que eles fazem que é ótimo?

Tem mais tempo de mercado.

O você faria diferente?

**Personalidade:**

Qual é a personalidade do seu negócio?

Como você mostra a personalidade da sua empresa? (nos vídeos, e-mails, site, etc)

**Encontrando o seu público:**

Quem são os seus clientes? (a que grupo pertencem?)

Quais são os “Pain Points” dos seus clientes?

Onde está o seu público? (em quais plataformas online)