

Nome do projeto: VD Autor(a): Edimilson E-mail: edimilsonmiguel42@gmail.com

CANVAS			
<div>Problema</div> <div>Descreva o problema do negócio</div> <div>Atrair, cadastrar e garantir frequência de comprar das revendedoras</div> <div>1</div>	<div>Como resolver SEM AI</div> <div>Descreva o processo atual e solução</div> <div>1) O processo atual geralmente envolve estratégias de marketing tradicionais, como panfletagem, anúncios em mídias locais e eventos de recrutamento, além de redes sociais. O cadastro é feito através de formulários digitais, onde as interessadas preenchem suas informações. Para garantir a frequência de compras, ligações de acompanhamento e promoções mensais são feitas.</div> <div>3</div>	<div>Como resolver COM AI</div> <div>Descreva a solução AI by design</div> <div>1) redesenhar o processo de atração com o uso de IA</div> <div>2) uso de análise preditiva para identificar quais leads e revendedoras têm maior probabilidade de realizar compras, oferecendo ofertas personalizadas com base em seu histórico de compras e preferências.</div> <div>3) Implementar chatbot para interagir em tempo real com as revendedoras, facilitando o suporte e tirando dúvidas, aumentando assim o engajamento.</div> <div>4</div>	<div>Para quem?</div> <div>Descreva as personas</div> <div>1) franqueados da região</div> <div>2) gerente da região</div> <div>3) gerente nacional</div> <div>5</div>
<div>Dados</div> <div>Liste dados e fontes</div> <div>Os dados e fontes utilizados incluem: 1) Pesquisa de mercado de comportamento de compra das revendedoras; 2) Dados demográficos de plataformas de redes sociais; 3) Dados de vendas e histórico de compras anteriores; 4) Feedback de revendedoras atuais através de entrevistas e questionários; 5) Relatórios de tendências do setor e concorrência, disponíveis em publicações do setor.</div> <div>6</div>	<div>Ferramentas</div> <div>Descreva as ferramentas</div> <div>1) quais ferramentas prontas que resolvem 80% do problema?</div> <div>2) qual o menor esforço técnico possível para gerar o primeiro valor?</div> <div>7</div>	<div>Indicadores de sucesso</div> <div>Descreva o(s) indicador(es)</div> <div>1) Taxa de conversão de leads em revendedoras ativas;</div> <div>2) Número de revendedoras cadastradas mensalmente;</div> <div>3) Frequência de compras por revendedora;</div> <div>4) Valor médio de compra por revendedora;</div> <div>2</div>	