

## CANVAS

<b>Problema</b> Descreva o problema do negócio  Atrair, cadastrar e garantir frequência de comprar das revendedoras	<b>Como resolver SEM AI</b> Descreva o processo atual e solução  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.	<b>Como resolver COM AI</b> Descreva a solução AI by design  1) redesenhar o processo de atração com o uso de IA 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. 3) Implementar chatbot para interagir em tempo real com as revendedoras, facilitando o suporte e tirando dúvidas, aumentando assim o engajamento.	<b>Para quem?</b> Descreva as personas  1) franqueados da região 2) gerente da região 3) gerente nacional
<b>Dados</b> Liste dados e fontes  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.	<b>Ferramentas</b> Descreva as ferramentas  1) quais ferramentas prontas que resolvem 80% do problema? 2) qual o menor esforço técnico possível para gerar o primeiro valor?	<b>Indicadores de sucesso</b> Descreva o(s) indicador(es)  1) Taxa de conversão de leads em revendedoras ativas; 2) Número de revendedoras cadastradas mensalmente; 3) Frequência de compras por revendedora; 4) Valor médio de compra por revendedora;	<b>7</b>