

# Cronograma de Implantação - KABAK

## *Fase 1 – Fundamentos Estratégicos, Produtos, Estoque e Operação (Semanas 1–4)*

### ● Kabak + Tittanium:

- Definição dos objetivos do canal B2C.
- Definição de responsáveis internos pelo canal B2C.
- Definição de regras de convivência (B2C x Marketplace x Outlet).
- Definição do mix inicial de produtos.
- Definição de estoque e regras de abastecimento.
- Validação de picking, packing e embalagem.
- Validação de políticas de troca, devolução e frete.

### ● Tittanium:

- Diagnóstico estratégico do negócio com análise geral de concorrência.
- Definição de público, posicionamento, ticket médio e proposta de valor.
- Definição da arquitetura tecnológica do projeto (Plataforma, CRM, ERP, etc).
- Curadoria do mix sob ótica de conversão e análise de mercado.
- Análise de precificação, combos e kits comerciais.
- Desenvolvimento das melhorias no e-commerce (UX e CRO).

## *Fase 2 – Marca, Conteúdo, Experiência e Revisões (Semanas 5–8)*

### ● Kabak + Tittanium:

- Aprovação de percentual de mídia e metas iniciais.
- Disponibilização de produtos, informações técnicas e descrição.
- Validação de novo layout, tom de voz e branding do e-commerce.

### ● Tittanium:

- Execução de lookbook + vídeos para e-commerce
- Setup inicial de CRM e automações básicas.
- Revisão de ERP, logística, pagamentos e plataforma.
- Revisão de GA4, pixels e eventos de conversão.
- Produção dos primeiros conteúdos (banners e layouts de social).
- Criação das primeiras campanhas de lançamento e funil.

## **Fase 3 – Go-Live e Otimizações**

**(Semana 9-12)**

- Kabak + Titanium:
  - Monitoramento de estoque, SLA e SAC.
  - Ajustes produtivos conforme demanda.
  
- Titanium:
  - Acompanhamento diário de KPI's (taxa de conversão, acessos, CAC e ticket médio).
  - Otimizações contínuas de UX, CRO, ofertas e mídia.
  - relatórios executivos e planejamento de escala.