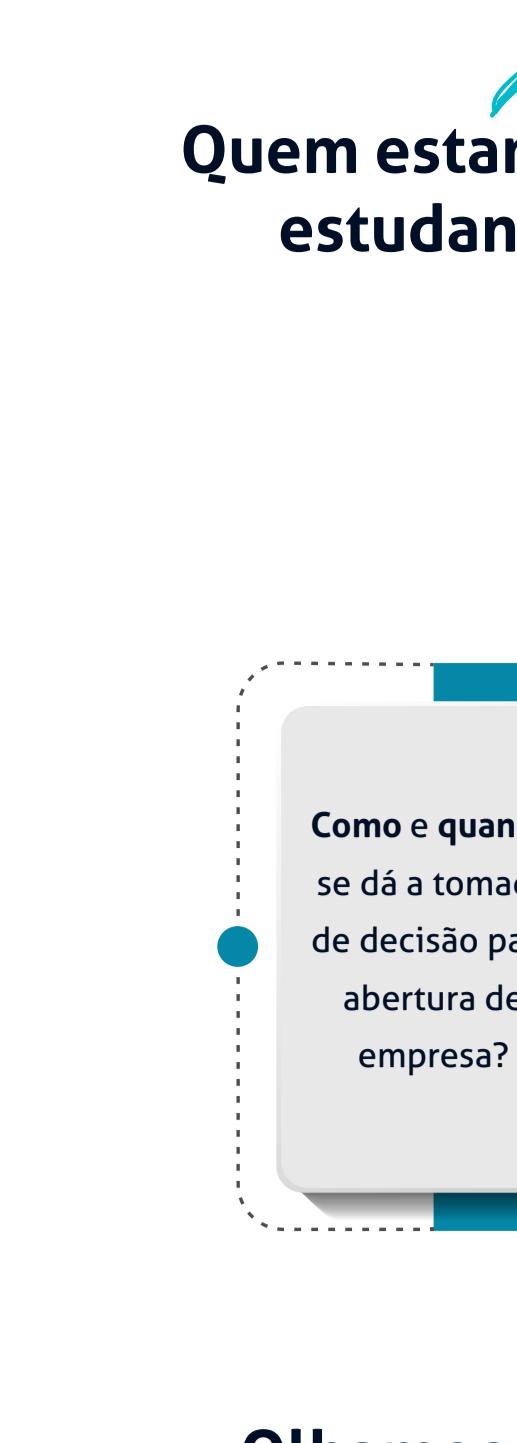


Pesquisa TRADICIONAIS Growth



A estratégia de **Inbound e Outbound** utilizadas atualmente pela CTBZ não têm obtido êxito nas segmentações conhecidas como "tradicionais". A partir disso, o time **Design** teve como principal objetivo realizar uma pesquisa olhando para este panorama.

Quem estamos estudando?

- Arquitetos
- Engenheiros
- Saúde (Não Médicos)
- Profissionais da Educação

...e perguntando?

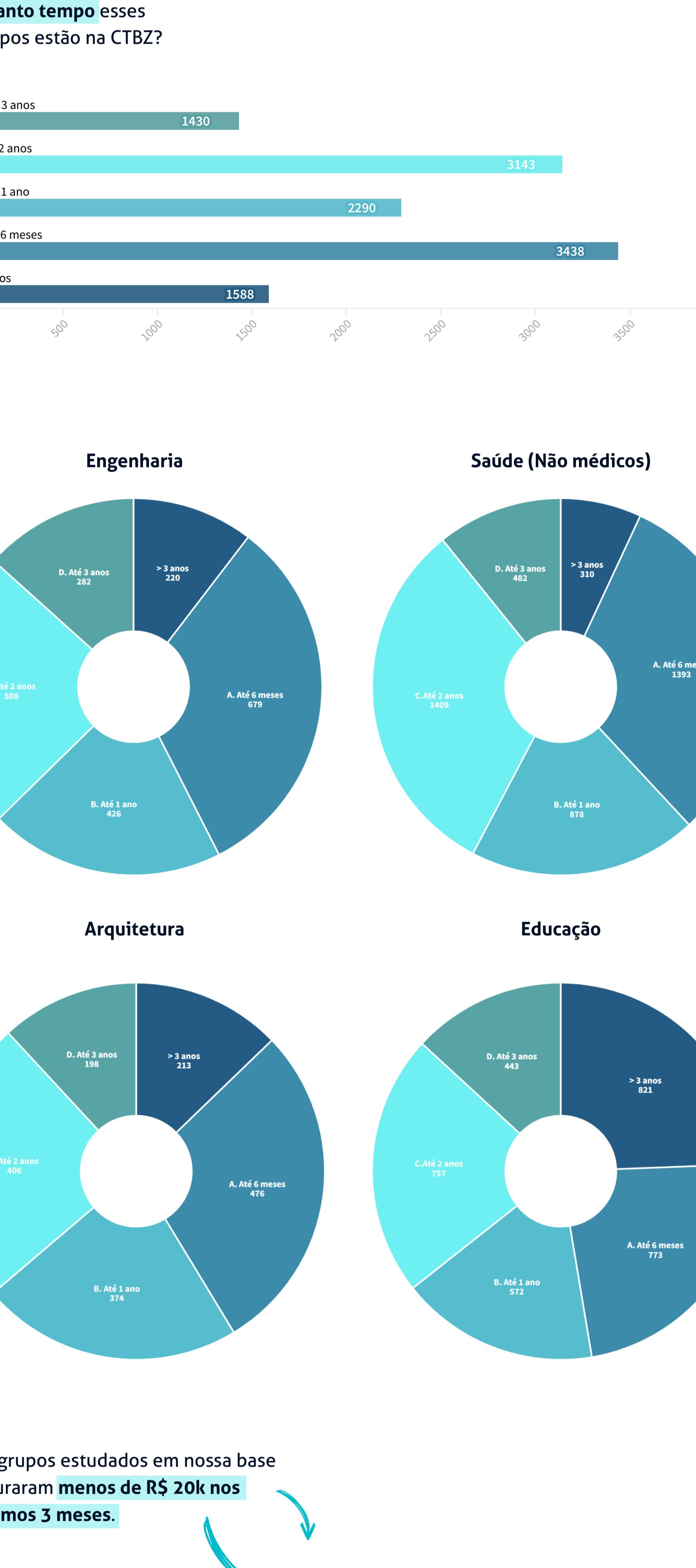
Como e quando se dá a tomada de decisão para abertura de empresa?

Em qual momento da jornada destes grupos precisamos começar a gerar awareness?

Quais devem ser os atributos de comunicação e proposta de valor considerando cada grupo pesquisado?

Olhamos para os dados dentro da nossa base

Os principais planos escolhidos são **Avançado** e **Básico**.



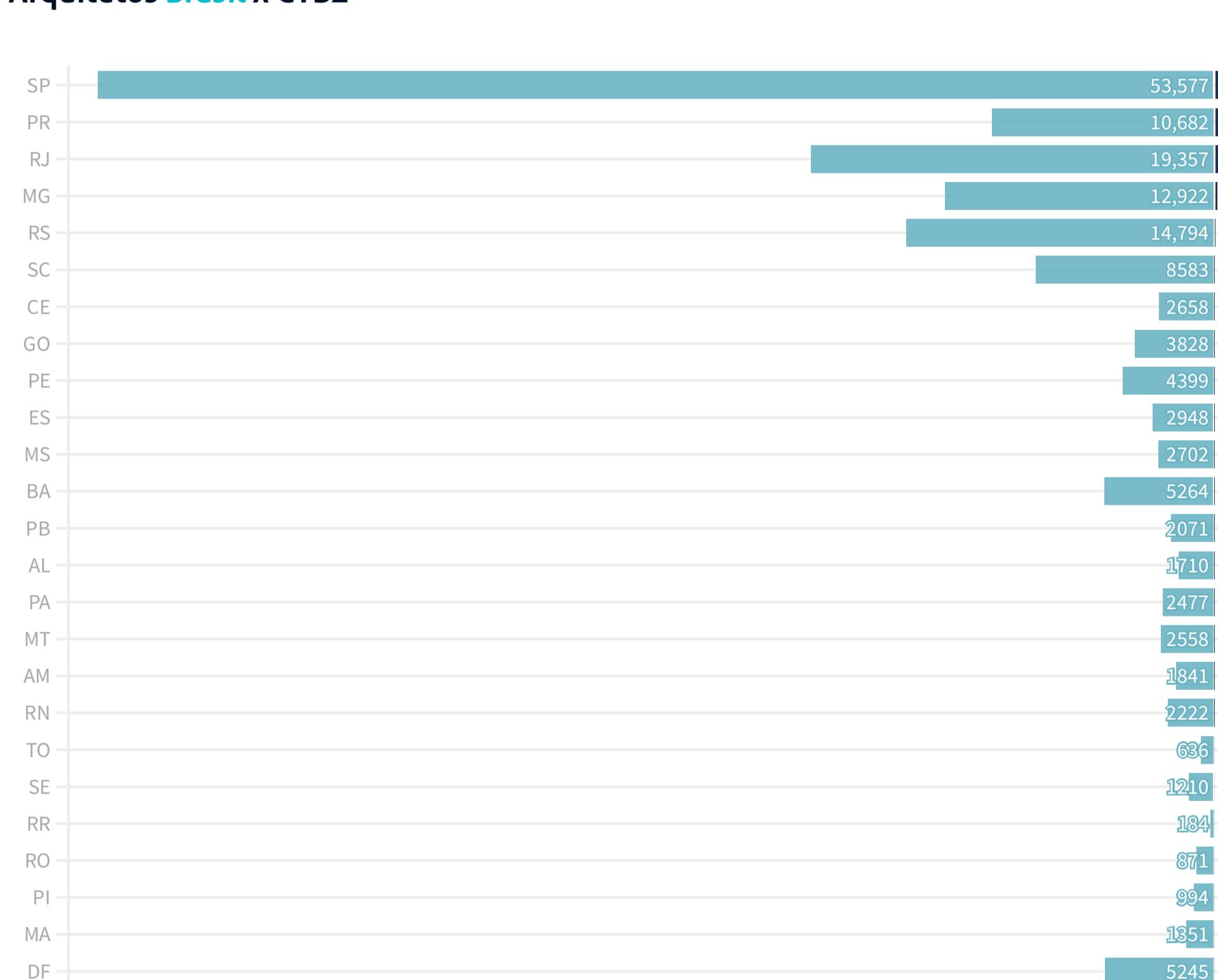
Engenharia



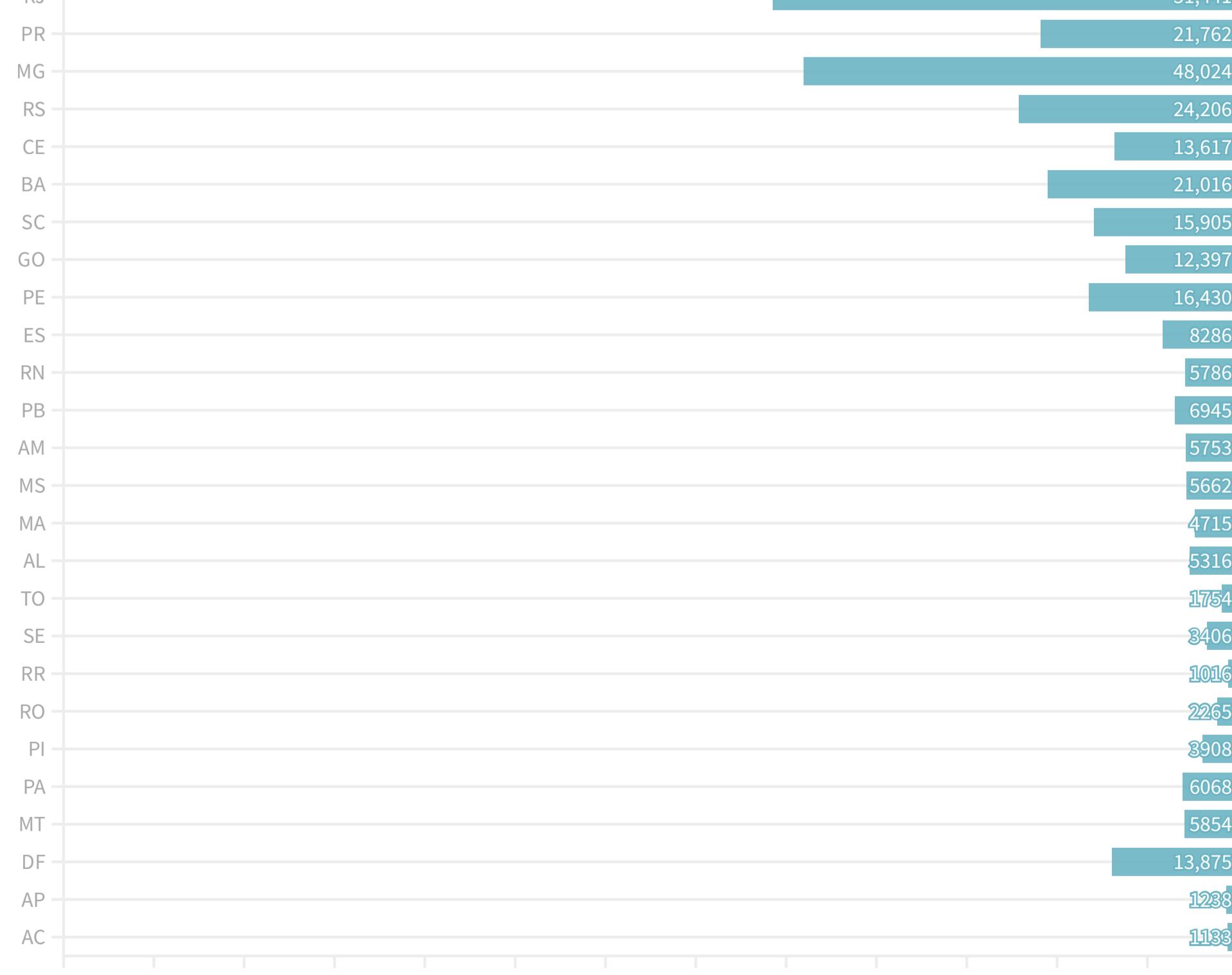
Arquitetura



Educação



Saúde (Não médicos)



Quanto tempo esses grupos estão na CTBZ?



Os grupos estudados em nossa base faturaram menos de R\$ 20k nos últimos 3 meses?



Indicadores de Qualidade

42% Das empresas no Brasil estão no Simples ou no Presumido.

É o número de empresas com essa tributação. Representa um grande potencial no Brasil.

<https://rota.ai/>

Indicadores de Qualidade

95,72% Nosso CSAT (Customer Satisfaction Score) no momento da abertura de empresas é muito satisfatório.

* CSAT (Customer Satisfaction Score) é uma métrica que indica a satisfação dos usuários com a sua empresa e o seu produto. Ela é medida em porcentagem e pode ser implementada em diversas etapas da jornada do cliente.

Qual a origem das nossas vendas?

43% Tráfego Pago

Temos uma boa taxa de conversão para os Tech-savvy*

* Conhecido de tecnologia, que tem facilidade em aprender e utilizar de forma prática, meios tecnológicos.

No geral, temos um forte tráfego via busca orgânica

26% Orgânico

Jornal Contábil - 6.649.828

Contabilizei - 2.928.042

Conube - 273.502

Agilize - 100.599

* Conhecido de tecnologia, que tem facilidade em aprender e utilizar de forma prática, meios tecnológicos.

Fonte: Conselho Federal de Psicologia - <http://www2.cfp.org.br/infografico/quantos-somos/#text:Somos%20um%20total%20de%20424.456%20pais%C3%A9stologos%20de>

Contabilizei.

C.

Pesquisa TRADICIONAIS Growth

Qualitativas

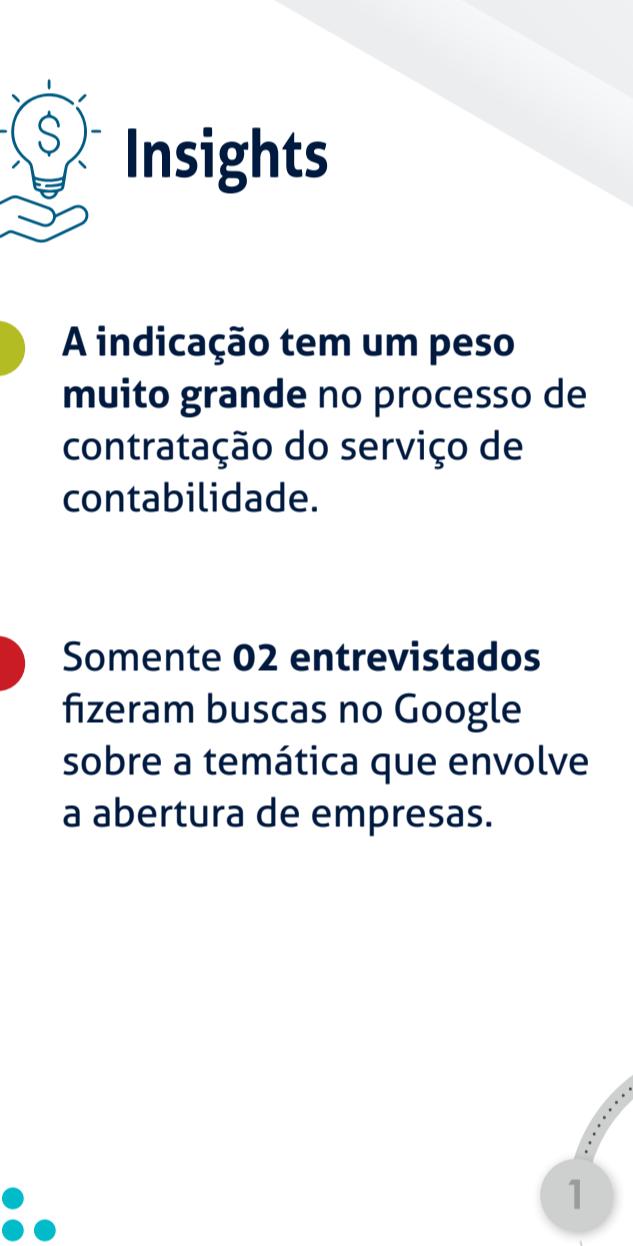


...se dá a tomada de decisão para
abertura de empresa?

Com quem
Conversamos?

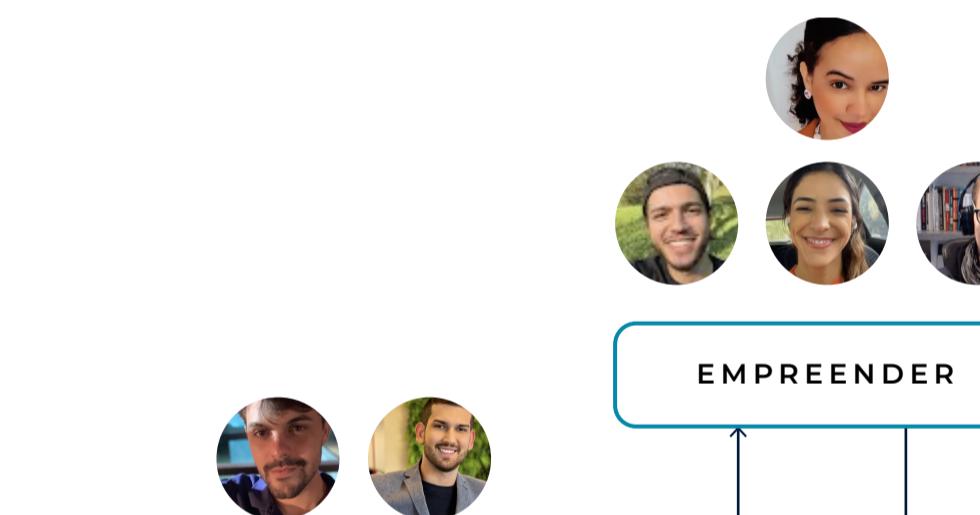
Falamos com
12
Pessoas

- 2 Arquitetos
- 4 Engenheiros
- 4 Saúde (Não Médicos)
- 2 Profissionais de Educação



Duque de Caxias, RJ
São Paulo, SP
Santa Rosa, RS
Natal, RN
Manaus, AM
Curitiba, PR
Joinville, SC
Ouro Preto, MG

08
Cidades



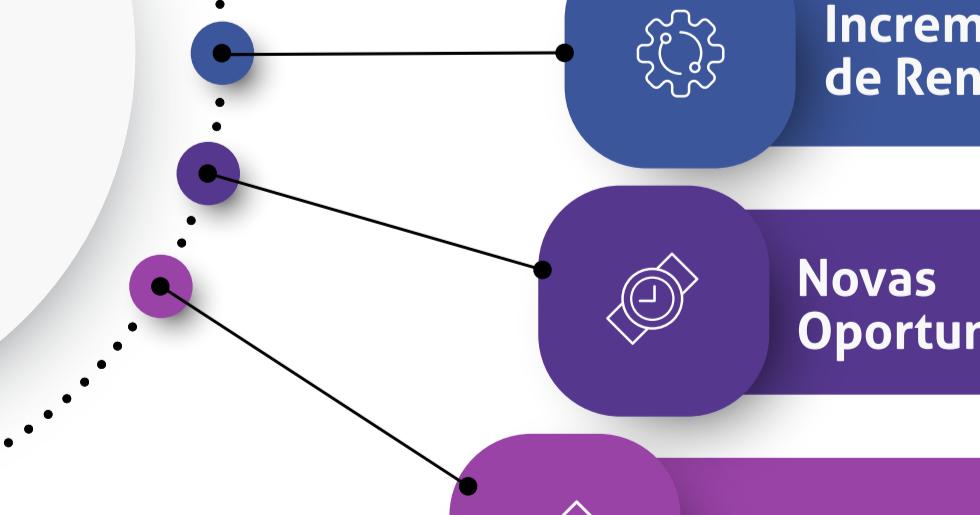
09 Entrevistados
pediram Indicação Para o serviço de
Contabilidade



- A indicação tem um peso muito grande no processo de contratação do serviço de contabilidade.

Eu até pedi indicação de contadores para outras pessoas e aí o valor de vocês era melhor, então foi uma coisa que pesou e acabei fechando com vocês.

CAMILA SOUZA MIRANDA
FISIOTERAPEUTA



Era estudante não faturava nada, queria ter uma renda de apoio.

GABRIEL FARIA
TERAPAUTA

Quais os principais motivadores para a abertura da empresa?

Autonomia

Aumento de Demanda

Formalização Profissional

Incremento de Renda

Novas Oportunidades

Credibilidade

Eu não queria saber uma vírgula de Contabilidade, só terceirizar.

GABRIEL FARIA
TERAPAUTA

Não tem como ter empresa e ser seu próprio contador.

HELENA CUNHA
PROFESSORA APOSENTADA

Vi que era complexo e por isso entendi que era super importante ter ajuda para a contabilidade de uma empresa.

BRUNO MEDEIROS
PROF. DE INCLÉS

Contabilizei.