

Trabalho de empreendedorismo

Aline Gonzalez - 31827721

Julia Lopes - 41702034

Luan Damato - 31817051

Agência One" (One Second)



Missão: Proporcionar um serviço de qualidade, com praticidade e preço justo, visando ampliar o contato da empresa com seu público e trazer benefício para ambas as partes.

Visão: Inovar ao intensificar a relação entre agência-cliente e assim transformar a empresa em uma companhia reconhecida por ser meio de comunicação efetivo para campanhas.

Valores:

- Transparência
- Competência
- Praticidade
- Alegria
- Resultado

Sobre: A One" nasceu em 2020 como uma ideia que serviria para ajudar pequenas empresas a crescerem trabalhando com as ferramentas mais utilizadas do século XXI, as mídias digitais.

Ao idealizar nossa imagem, foram inúmeras possibilidades de nomes e identidades que gostaríamos de apresentar ao mundo, mas uma delas prevaleceu: quando se trata da One", ou One Second, falamos de serviços eficientes e de qualidade, com rapidez no processo de criação e planejamento organizado e eficaz. Por isso, One Second, ou Um Segundo, já que grandes ideias podem chegar em um segundo, e isso torna necessário colocá-las em prática o mais rápido possível.

O logo laranja significa nossa criatividade e vontade de sucesso, passando sempre a alegria que sentimos quando trabalhamos com aquilo que amamos, e obtendo assim resultados extremamente satisfatórios.

Canvas

Parcerias principais:

Para ajudar na parte de mídia offline da agência, há a necessidade de parceria com gráficas para a produção de tais peças por um melhor custo benefício.

Para auxiliar na confecção das peças em mídias online, realizar parceria com plataformas de edição de imagens e montagem de posts para que tais obras possam ser feitas por um preço menor.

Atividades principais:

Marketing digital e marketing de conteúdo são os principais serviços oferecidos, por meio de:

Confecção de peças para redes sociais (tanto as artes quanto as legendas);

Identificação e análise do público e melhores horários de postagem para melhor desempenho da rede do cliente;

Planilha de temas mensal para posts nas redes, enviada com antecedência para aprovação dos temas por parte do cliente;

Envio prévio das postagens da semana para aprovação do cliente antes da postagem;

Estratégia de aumentar seguidores (no caso da rede social instagram); como o uso de hashtags e indução de fluxo de seguidores;

Relatórios com análise das redes sociais.

Recursos principais:

Ferramentas de edição de imagem (como Adobe Photoshop);

Ferramentas de montagem de peças (como Canva);

Meio de contato fácil e rápido com o cliente (por meio de whatsapp ou calls por videochamada);

Internet.

Proposta de valor:

Além do serviço apresentado estar muito envolvido com o momento atual do marketing mundial (o digital) e estar diretamente relacionado com a tendência de interesse dos consumidores por marketing de conteúdo; a One” oferece como diferencial os seguintes fatores:

Planilhas de produção de conteúdo enviadas mensalmente para aprovação prévia do cliente;

Pesquisas contínuas sobre o conteúdo da empresa cliente para que o conteúdo nunca fique desatualizado;

Envio prévio das peças para aprovação antes da postagem e a possibilidade de 3 alterações nas peças caso o cliente assim deseje;

E, como maior diferencial, o acesso facilitado do cliente a equipe de produção (o contato pode ser feito via whatsapp a qualquer momento comercial do dia e o cliente também tem o benefício de poder solicitar quantas chamadas de vídeo quiser/achar necessário durante o mês).

Relacionamento com clientes:

Para conquistar clientes a empresa usa uma forma diferenciada para mostrar seu potencial desde o primeiro contato; a One” escolhe uma empresa de tamanho pequeno/médio e analisa suas redes sociais, depois disso ela redige uma análise completa sobre a rede com os “erros” presentes e com possíveis formas de melhorar e finalmente a agência manda para o potencial cliente esse documento de forma gratuita e oferece seus serviços para fazer as melhorias.

Para manter o contato depois que a empresa já é cliente, a One” preza pela proximidade com seus contratantes, então seus canais de contato (como o whatsapp) são todos abertos em tempo comercial, podendo também receber mensagem fora de tal período, porém se comprometendo a responder apenas no dia seguinte. Também têm o diferencial em relação a contato por conta de videochamadas, pois o contratante pode solicitar a quantidade de calls que achar necessário durante o mês com a equipe de produção.

Canais:

Para mandar a proposta de negócio, os principais canais a serem utilizados serão: email, telefone e whatsapp/site comercial dos clientes;

Para divulgar o trabalho da agência, os principais canais são as redes sociais.

Segmentos de clientes:

Empresas de pequeno e médio porte de qualquer setor, localizadas na zona sul e centro de São Paulo, que tenha a intenção de aumentar sua visibilidade ou suas vendas com ajuda das redes sociais.

Estrutura de custos:

Pacote Adobe (Ps): 90 reais/mês. (fixo)

Plano de internet (em média): 150 reais/mês. (fixo)

Plano de celular (em média): 55 reais/mês. (fixo)

Pacote Canva Pro: 26,90 reais/mês. (fixo)

Visitas físicas rotineiras a clientes: 100 reais/mês. (maleável)

Receitas:

A fonte de lucro da empresa será a partir de seus pacotes de serviços, a princípio são 2:

Pacote 22 posts, tem incluso nele todos os serviços citados nas atividades principais em um pacote que contempla 22 postagens por mês (incluindo 22 artes e 22 legendas), pelo valor de 850 reais/mês.

Pacote 14 posts, tem incluso nele todos os serviços citados nas atividades principais em um pacote que contempla 14 postagens por mês (incluindo 14 artes e 14 legendas), pelo valor de 650 reais/mês.

