



# 60 MILHÕES

pessoas negativas

cenário

problema

quem

solução

resultado



**AS PESSOAS ESTÃO MENOS  
PREOCUPADAS COM O NOME SUJO  
E MAIS COM O QUE É JUSTO.**

cenário

problema

quem

solução

resultado



**A MAIORIA DOS INADIMPLENTES  
QUER RENEGOCIAR A DÍVIDA,  
ESPECIALMENTE PARA VOLTAR  
A CONSUMIR.**

cenário

problema

quem

solução

resultado



***Mas eles precisam encontrar uma alternativa que eu consiga pagar. Se fizerem uma boa proposta, eu pago.***

*Soraia Aparecida dos Santos*

**17 Julho 2017 | 05h00**

<http://economia.estadao.com.br/noticias/geral,inadimplente-deve-tres-vezes-o-salario,70001892732>

cenário

problema

quem

solução

resultado



# João da Silva

Tem entre 30 e 40 anos;



cenário

problema

quem

solução

resultado



# João da Silva

Não tem controle  
sobre os gastos;



cenário

problema

quem

solução

resultado



# João da Silva

Tem dívidas com 4  
instituições diferentes;



cenário

problema

quem

solução

resultado





# João da Silva

Fica incomodado  
com ligações de cobrança;



cenário

problema

quem

solução

resultado



# João da Silva

Não sabe o quanto  
realmente deve;



cenário

problema

quem

solução

resultado



# Como deixar João feliz?



cenário

problema

quem

solução

resultado





cenário

problema

quem

solução

resultado



# Gestão e Cobrança

cenário

problema

quem

solução

resultado





DEU **NEGÓCIO**

# DE COBRANÇA ATIVA

The image shows a mobile app interface for 'DEU NEGÓCIO'. At the top, there's a status bar with signal strength, time (4:21 PM), and battery level. Below that is a blue header with a heart and document icon, and the text 'DEU NEGÓCIO'. The main area is black and contains a login form. It starts with 'ENTRAR COM:' followed by Facebook and Google icons. Below are input fields for 'E-MAIL OU CPF:' and 'SENHA:'. A white 'ENTRAR' button is centered. At the bottom, there's a link 'ESQUECI MINHA SENHA.' and a 'CADASTRE-SE' link.

4:21 PM

DEU NEGÓCIO

ENTRAR COM:

E-MAIL OU CPF:

SENHA:

ENTRAR

[ESQUECI MINHA SENHA.](#)

[CADASTRE-SE](#)

cenário

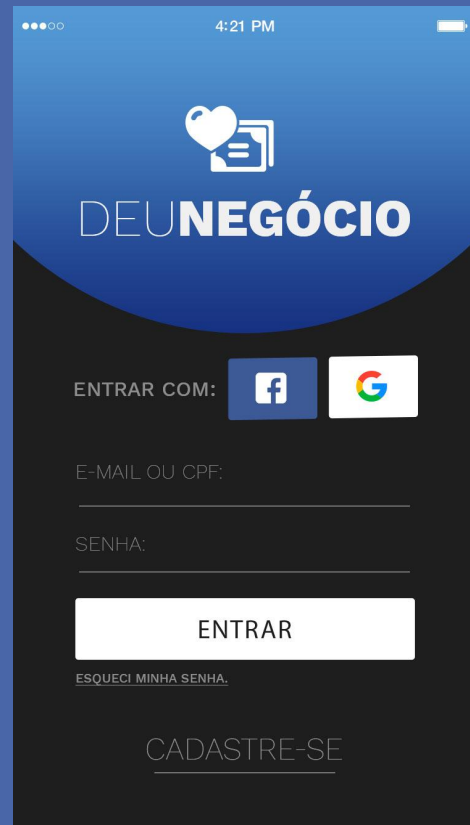
problema

quem

solução

resultado

# DE COBRANÇA ATIVA PARA PASSIVA



cenário

problema

quem

solução

resultado





# MAPEAR E



cenário

problema

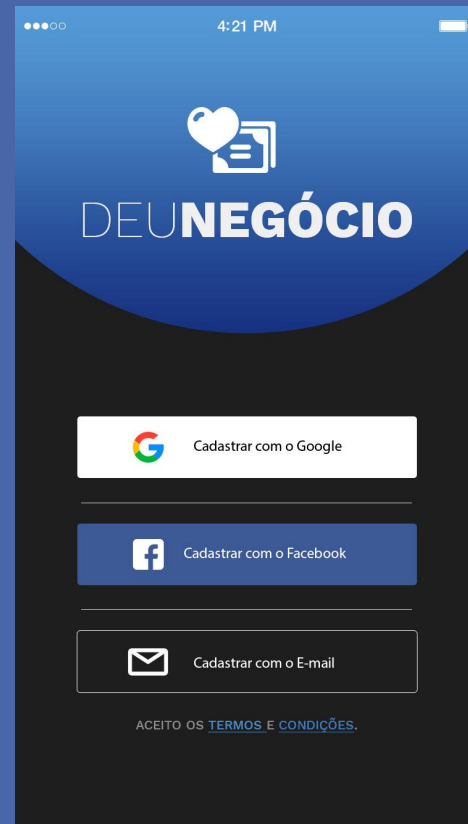
quem

solução

resultado



# MAPEAR E CONHECER O CONSUMIDOR



cenário

problema

quem

solução

resultado



# RECONHECER E MANTER RELACIONAMENTO



cenário

problema

quem

solução

resultado



# RECONHECER E MANTER RELACIONAMENTO ADEQUAR A OFERTA



cenário

problema

quem

solução

resultado



# RECONHECER E MANTER RELACIONAMENTO ADEQUAR A OFERTA EDUCAR



cenário

problema

quem

solução

resultado



# RECONHECER E MANTER RELACIONAMENTO

## Programa de recompensas;



cenário

problema

quem

solução

resultado

# RECONHECER E MANTER RELACIONAMENTO

Programa de recompensas;  
Crédito para o pagamento  
de outras dívidas;



cenário

problema

quem

solução

resultado



# RECONHECER E MANTER RELACIONAMENTO

Programa de recompensas;  
Crédito para o pagamento  
de outras dívidas;  
Cupons de desconto;



cenário

problema

quem

solução

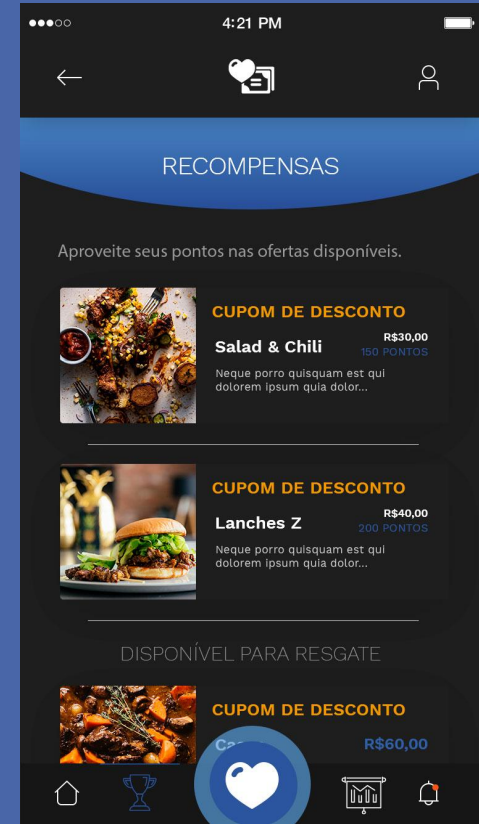
resultado





# RECONHECER E MANTER RELACIONAMENTO

Programa de recompensas;  
Crédito para o pagamento  
de outras dívidas;  
Cupons de desconto;  
Gamification;



cenário

problema

quem

solução

resultado



# EMPATIA E PERSONALIZAÇÃO



cenário

problema

quem

solução

resultado



# EMPATIA E PERSONALIZAÇÃO

Entender o consumidor  
individualmente;



cenário

problema

quem

solução

resultado



# ADEQUAR A OFERTA



cenário

problema

quem

solução

resultado



# ADEQUAR A OFERTA

Propostas que cabem no bolso;



cenário

problema

quem

solução

resultado



# ADEQUAR A OFERTA

Propostas que cabem no bolso;  
O aceite imediato;



cenário

problema

quem

solução

resultado



# ADEQUAR A OFERTA

Propostas que cabem no bolso;  
O aceite imediato;  
Recompensas em pontos;



cenário

problema

quem

solução

resultado



# ADEQUAR A OFERTA

Propostas que cabem no bolso;  
O aceite imediato;  
Recompensas em pontos;  
Campanhas Personalizadas;



cenário

problema

quem

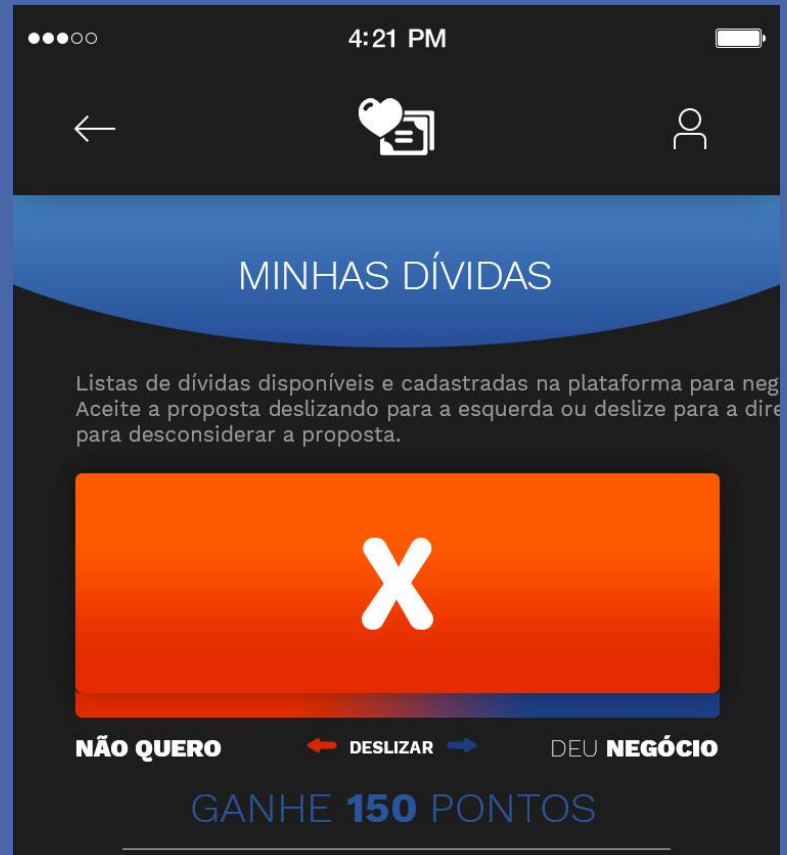
solução

resultado





# DECLINAR A PROPOSTA



cenário

problema

quem

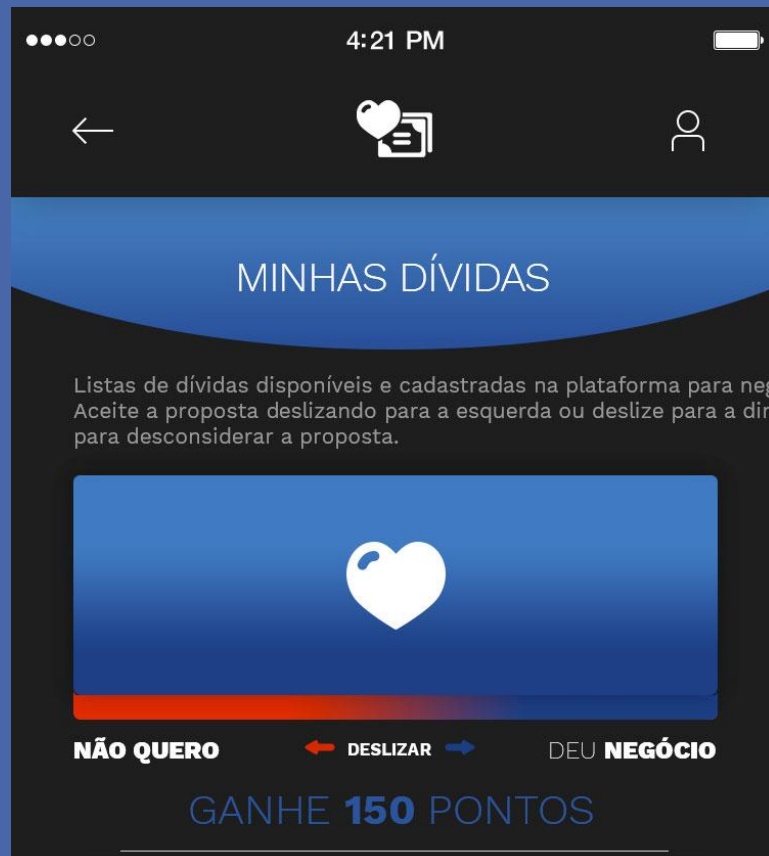
solução

resultado





# DEU NEGÓCIO



cenário

problema

quem

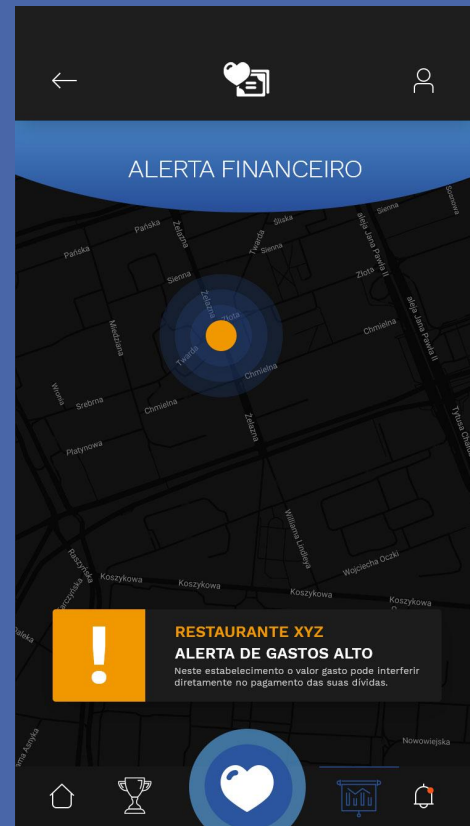
solução

resultado



# EDUCAÇÃO

Alerta financeiro;



cenário

problema

quem

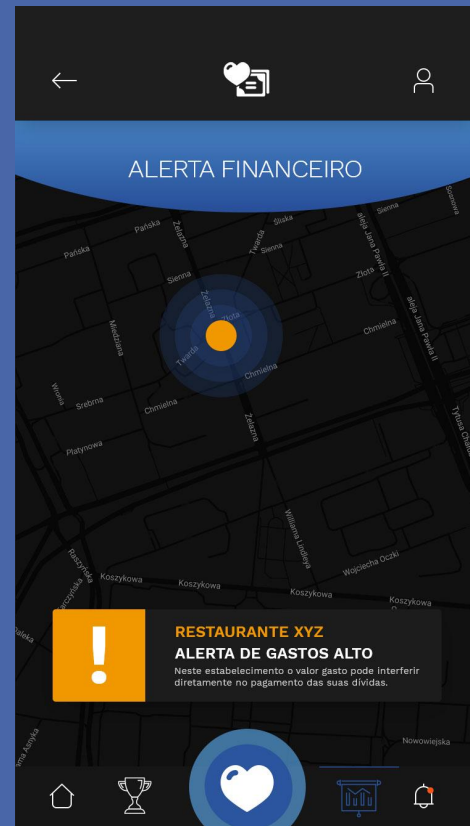
solução

resultado



# EDUCAÇÃO

Alerta financeiro;  
Cuidados com os gastos;



cenário

problema

quem

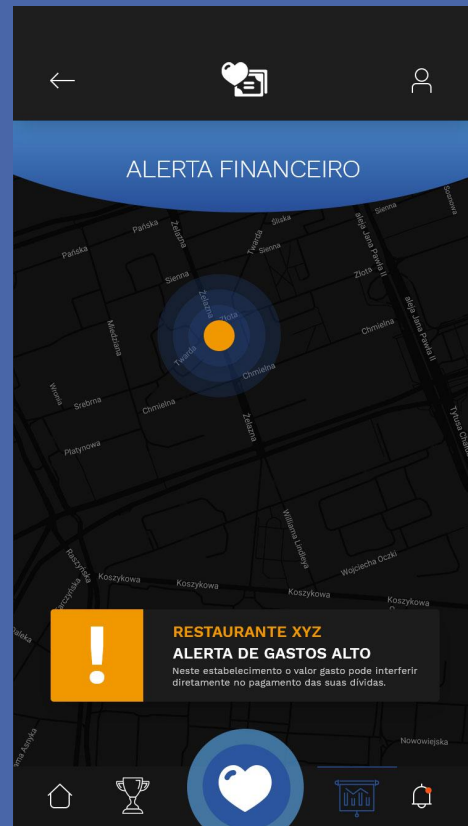
solução

resultado



# EDUCAÇÃO

Alerta financeiro;  
Cuidados com os gastos;  
Despertar o interesse  
e manter o foco nas dívidas;



cenário

problema

quem

solução

resultado



# INTELIGÊNCIA



cenário

problema

quem

solução

resultado



# INTELIGÊNCIA

Notificações baseadas  
no comportamento do consumo;



cenário

problema

quem

solução

resultado





cenário

problema

quem

solução

resultado



# PROPOSTA DE VALOR

Entregar propostas centradas  
no usuário, diminuir a inadimplência  
e aumentar o poder de compra.

cenário

problema

quem

solução

resultado



# MODELO DE NEGÓCIO

## PARCERIAS

Empresas de cobrança;  
Estabelecimentos comerciais e de serviços;

## ATIVIDADE CHAVE

Intermediar a negociação;  
Propor acordos personalizados;  
Educar;

## PROPOSTA DE VALOR

Entregar ofertas personalizadas;  
Garantir o pagamento;  
Diminuir a inadimplência e aumentar o poder de compra;

## RELACIONAMENTO COM CLIENTES

Nova ferramenta para as empresas de cobrança;

## SEGMENTO DE CLIENTES

Empresas que precisam diminuir a inadimplência;

## CUSTOS

Plataforma ( Back e Frontend ) / Administração  
Assessoria Contábil / Central de Atendimento / Mkt

## FONTES DE RECEITA

Porcentagem sobre o valor acordado e pago;  
Participação na troca de cupons;

cenário

problema

quem

solução

resultado



# MASTERPLAN

## FASE 1

JAN/FEV/MAR

### IMPLANTAÇÃO

## FASE 2

ABRIL/MAI

### LANÇ PARCEIROS

## FASE 3

JUN/JUL/AGO

### LANÇ CONSUMIDOR

## FASE 4

SET/OUT/NOV/DEZ

### COMUNICAÇÃO



cenário

problema

quem

solução

resultado



**Melhor relação com o consumidor;**

cenário

problema

quem

solução

resultado



**Melhor relação com o consumidor;  
Entendimento do consumidor;**

cenário

problema

quem

solução

resultado



**Melhor relação com o consumidor;  
Entendimento do consumidor;  
Perfil de gestão;**

cenário

problema

quem

solução

resultado



**Melhor relação com o consumidor;  
Entendimento do consumidor;  
Perfil de gestão;  
Situação financeira;**

cenário

problema

quem

solução

resultado



**Melhor relação com o consumidor;  
Entendimento do consumidor;  
Perfil de gestão;  
Situação financeira;  
Cobrança aceitável;**

cenário

problema

quem

solução

resultado





**Melhor relação com o consumidor;  
Entendimento do consumidor;  
Perfil de gestão;  
Situação financeira;  
Cobrança aceitável;  
Recuperação de crédito;**

cenário

problema

quem

solução

resultado



Obrigado!

