

Canvas de Negócio

Data:

Preparado para:

Preparado por:

Concorrência <ul style="list-style-type: none">- Planos e serviços para necessidades diferentes- Customização dos planos- Suporte e atendimento online 24 horas- Parcerias com streamings e redes sociais	Tecnologia <ul style="list-style-type: none">- Sistema de controle financeiro- Sistema para RH- Automação de marketing- CRM- sistema para tarifação- Robôs para atendimento online	Targets /Estratégia <ul style="list-style-type: none">- Planos customizados- Preços mais atrativos- Ofertas de combos- Estratégias de divulgação através da participação em eventos voltados para públicos mais novos (criação de público e fidelização)- Parcerias com publishers (games) para parceria visando bonificações (aumento do consumo)- Criação de uma plataforma de cursos gratuitos para os clientes, ministrado pelos nossos profissionais com bonificação a eles.	Macroprocessos <ul style="list-style-type: none">- Definição e customização de novos planos e serviços- Planejamento e execução de estratégias da equipe de marketing e vendas- Divulgação em todos os sites, redes sociais e televisão	Cliente <ul style="list-style-type: none">- Pessoas a partir de 16 anos- Empresas
	Data/Digital <ul style="list-style-type: none">- Sistema para levantamento de dados dos serviços mais utilizados- Dados sobre o perfil de cada cliente e região- Planos voltados ao público gamer por exemplo		Analistas <ul style="list-style-type: none">- Capacidade analítica- Raciocínio lógico- Conhecimento de negócios- Conhecimento básico de estatística- Conhecimentos sobre o comportamento do consumidor	
Cultura <ul style="list-style-type: none">- Foco no cliente, inovação, comprometimento, sustentabilidade, evolução pessoal e profissional constante.			Liderança <ul style="list-style-type: none">- Implementação de um sistema de liderança semelhante a cultura da empresa- Liderança servidora, descentralizada, dando o poder para tomada de decisão nas pontas. Proporcionando agilidade na tomada de decisão e comprometimento.	

1. Inconsistência:

- a. Através de nossos publicitários e influenciadores digitais, dependendo de suas ações e falas podemos ter prejuízo na imagem da empresa;
- b. A oferta de cursos pode ser mal interpretada como uma falsa ação de responsabilidade social. E também pode gerar uma insatisfação aos funcionários, se não houver uma bonificação pela atuação como facilitadores nos cursos oferecidos aos clientes.

2. Oportunidades:

- a. Ações de marketing em parcerias com os publishers visando divulgação dos jogos online para aumento do consumo dos serviços de banda larga;
- b. Personalização de novos planos de acordo com o perfil dos clientes. Cross selling e up selling;
- c. Participação em eventos voltado para o público jovem, buscando fidelização desses clientes;
- d. Cultura inovadora e com foco no cliente, buscando o desenvolvimento pessoal e profissional constante.

3. Análise de Impactos:

- a. As diversas estratégias propostas, dentre elas a criação de novos planos a partir da análise do perfil dos clientes, permitirá uma oferta de novos produtos e aumento das vendas;
- b. As parcerias estabelecidas com publishers e eventos fortalecerá a marca, fidelizará os clientes atuais e conquistará novos consumidores;
- c. A estratégia de formação gratuita para os clientes, através do acesso a partir da nossa rede, irá contribuir para o desenvolvimento profissional e pessoal dos clientes. E, principalmente, aumentará as vendas.