

Aula: Modelo de Negócio

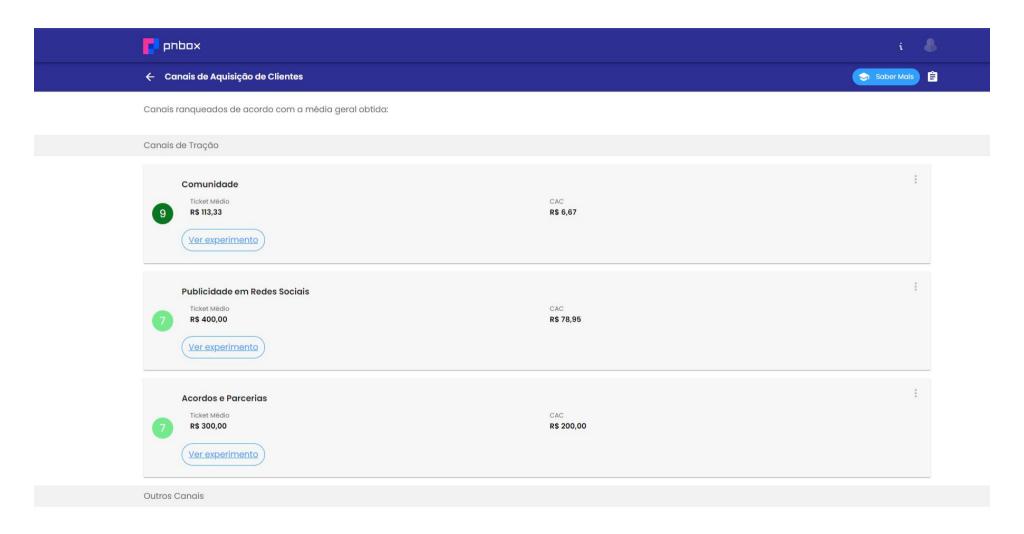
Profa. Sandra Lohn Vargas, Dra.

Canais de Vendas

 Quais são os <u>Canais de Aquisição</u> mais promissores para o seu negócio?

- Publicidade tradicional,
- Publicidade em Redes Sociais,
- E-mail marketing,
- Feiras / Eventos,
- Televisão,
- Site / Blog.

Canais de Aquisição de Clientes

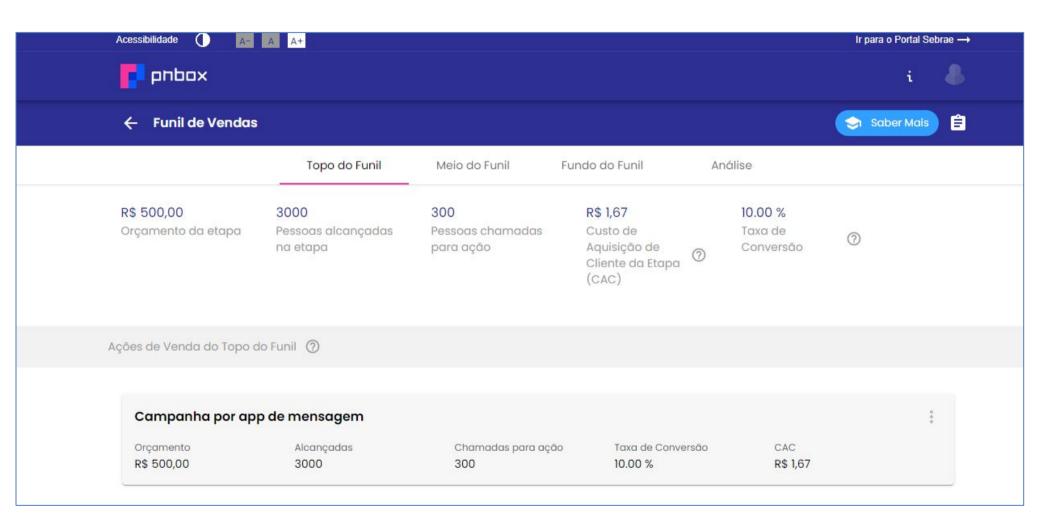


Funil de Vendas

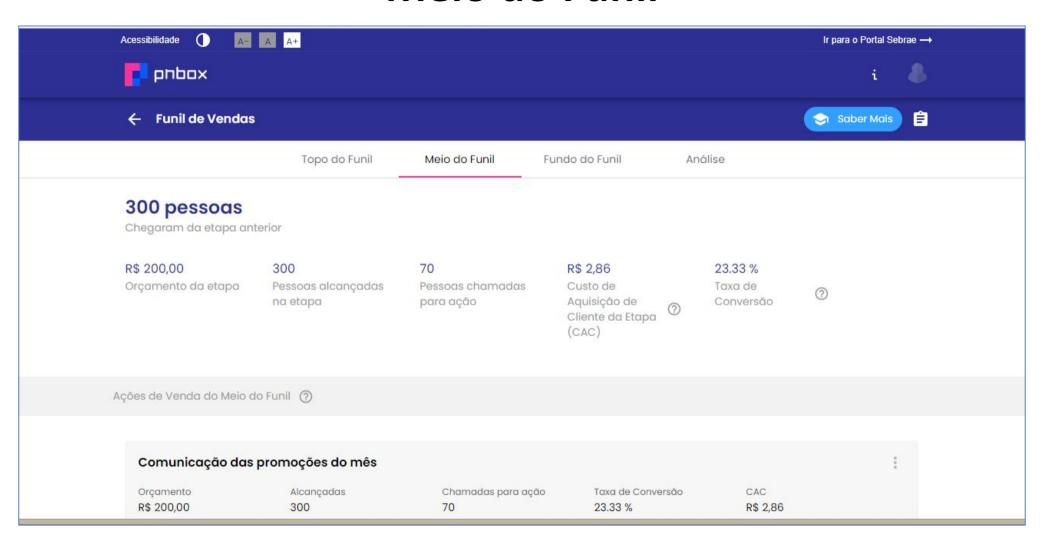
 Quais ações de venda levará o cliente a comprar o seu produto ou serviço?

- Qual o orçamento proposto?
- Quantas pessoas alcançadas na ação?
- Quantas pessoas chamadas para a ação?
- Qual o custo de aquisição para cada cliente (CAC)?
- Qual a taxa de conversão?

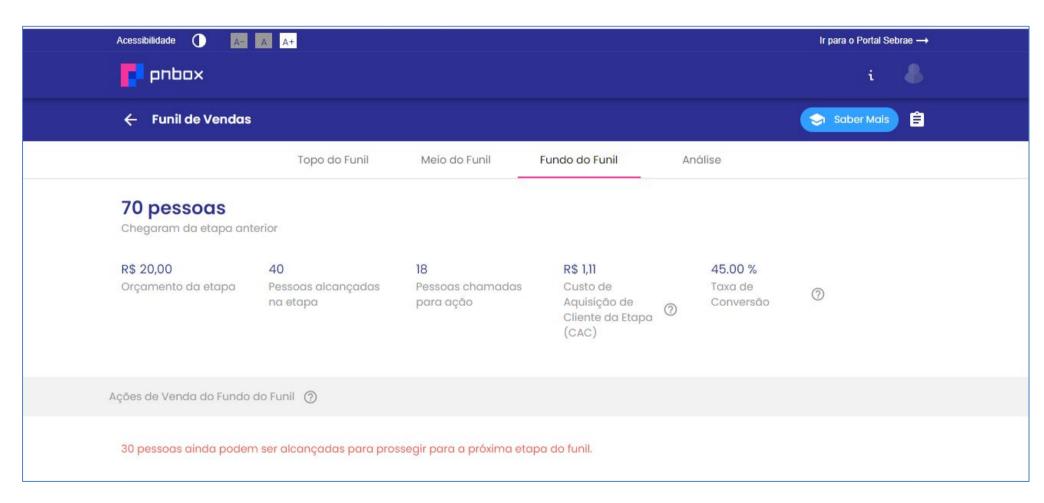
Topo do Funil



Meio do Funil



Fundo do Funil



Análise

