

Resumindo Canvas

Transcrição

[00:00] Pessoal, olha quanta coisa nós falamos nos vídeos dessa aula. É bom darmos uma revisada em tudo que comentamos, porque afinal já preenchemos três partes do nosso canvas. E nós colocamos um conceito novo de canais. Escrevemos muito mais do que escrevemos nos outros. Acho importante revisar.

[00:22] O problema que tínhamos aqui, no caso do Me Transporte é que comunicamos só na rádio, em um canal offline, que poderíamos também ter comunicado em um outdoor. Poderíamos ter utilizado alguma coisa que já tivéssemos mais domínio, como Facebook, que vimos que conseguimos segmentar bastante lá dentro, na própria plataforma, e eles me ensinam como fazer. Conseguiria ter gastado menor tempo e dinheiro, de repente. Eu poderia ter feito pequenas pílulas.

[00:52] Quando pensamos nos canais online e offline, entramos no que comentamos dos tipos de classificação do canvas de canais, que eles podem ser os parceiros indiretos e os particulares diretos. O parceiro indireto que citamos é o Facebook, que colocamos o anúncio lá e utilizamos a ferramenta deles, ou o Google, que também fazemos uma media display. E o canal particular direto seria nosso site, nosso app, o que nós criamos.

[01:24] Citamos que poderíamos facilitar também a criação do nosso site utilizado alguns criadores, desenvolvedores de site padrões, como Wordpress, Blocs, Tilda e o Squarespace. Quando eu colocar meu domínio ali, eles são meus, as pessoas vão se comunicar comigo.

[01:42] Olha quanta coisa a gente viu, que já conseguimos preencher. Agora que já sabemos quem são os nossos clientes, qual a proposta de valor que vamos entregar para elas e como vamos entregar, como podemos conversar com elas? Qual vai ser o relacionamento com esses clientes? É isso que vamos ver na próxima aula.