

# Modelo de Briefing para Novos Negócios










[Briefing de Negócio \(Empresa\)](#)

[Briefing mais Técnico](#)

[Briefing de metas\\*](#)

## Briefing de Negócio (Empresa)

Basicamente usamos o modelo de canvas para ter as informações (lado direito do canvas).

<b>PARCEIROS CHAVES</b> 	<b>ATIVIDADES CHAVES</b> 	<b>PREPOSIÇÕES DE VALORES</b> 	<b>RELACIONAMENTO COM CLIENTES</b> 	<b>SEGMENTOS DE CLIENTES</b> 
	<b>RECURSOS CHAVES</b> 		<b>CANAIS</b> 	
<b>CUSTOS</b> 			<b>RECEITAS</b> 	

**Proposta de valor:** entender o que o cliente oferece de valor para o seu cliente. Assim identificamos quem tem mais maturidade no negócio.

**Segmentos de clientes:** quais os públicos, quais particularidades ele possui. Existe algum direcionamento de produtos/serviços para públicos específicos.

**Produto:** o que você oferece para entregar valor aos seus segmentos de clientes? Qual é o produto/serviço?

**Comunicação (Relacionamento):** como ele trabalha hoje em promover este conteúdo para seus clientes. Entendendo o contexto de como ele chega ao público com o seu produto.

**Canais:** como eu me posiciono e em quais canais. Qual o meio que você utiliza para se comunicar com o seu público. (Como o marketing joga para vendas?)

**Processo de venda:** como é o processo completo, desde o marketing até a aquisição de cliente. Quem começa, por onde passa e como que termina a venda.

## Briefing mais Técnico

Entender mais os aspectos de marketing e vendas.

**Ferramentas:** o que é usado para o projeto gerar vendas. Ferramentas de compra de mídia, automação de marketing, sistema de chat, captura de dados de qualquer forma.

**Desafios técnicos:** as ferramentas se comunicam? Existe algum atrito dentro do processo de vendas?

**Equipe disponível:** quem são os stakeholders de cada parte do processo? Qual a visão dele sobre cada um deles?

**A operação (histórico):** já gerou leads? fez alguma estratégia para aumentar vendas/leads? qual experiência com Facebook, Adwords, SEO?

## Briefing de metas\*

Onde está (ponto A) e para onde quer ir (ponto B)

**Metas do Negócio:** onde a empresa quer chegar? Qual a visão de futuro do negócio?

**Indicadores:** Quais os indicadores que serão usados para saber se a empresa chegou na meta almejada.