

Modelo de Briefing para Novos Negócios

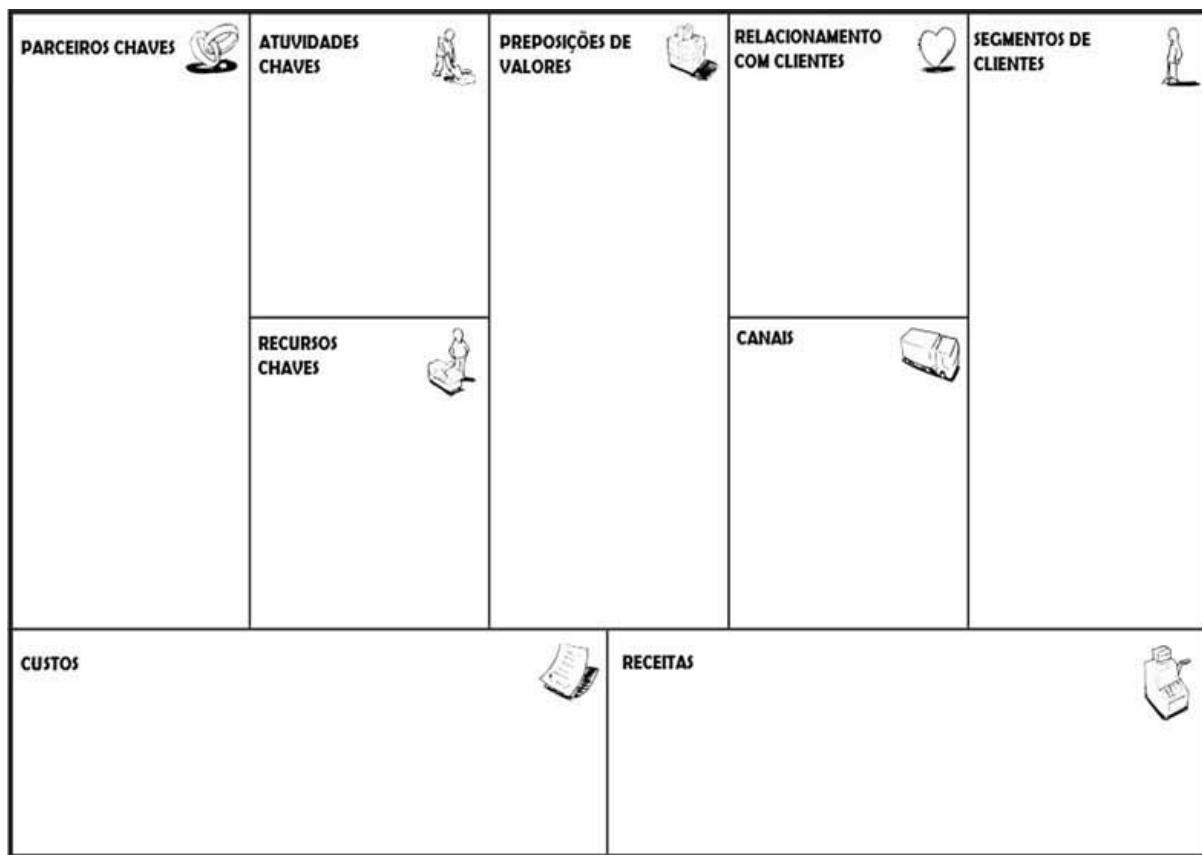
[Briefing de Negócio \(Empresa\)](#)

[Briefing mais Técnico](#)

[Briefing de metas*](#)

Briefing de Negócio (Empresa)

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



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.