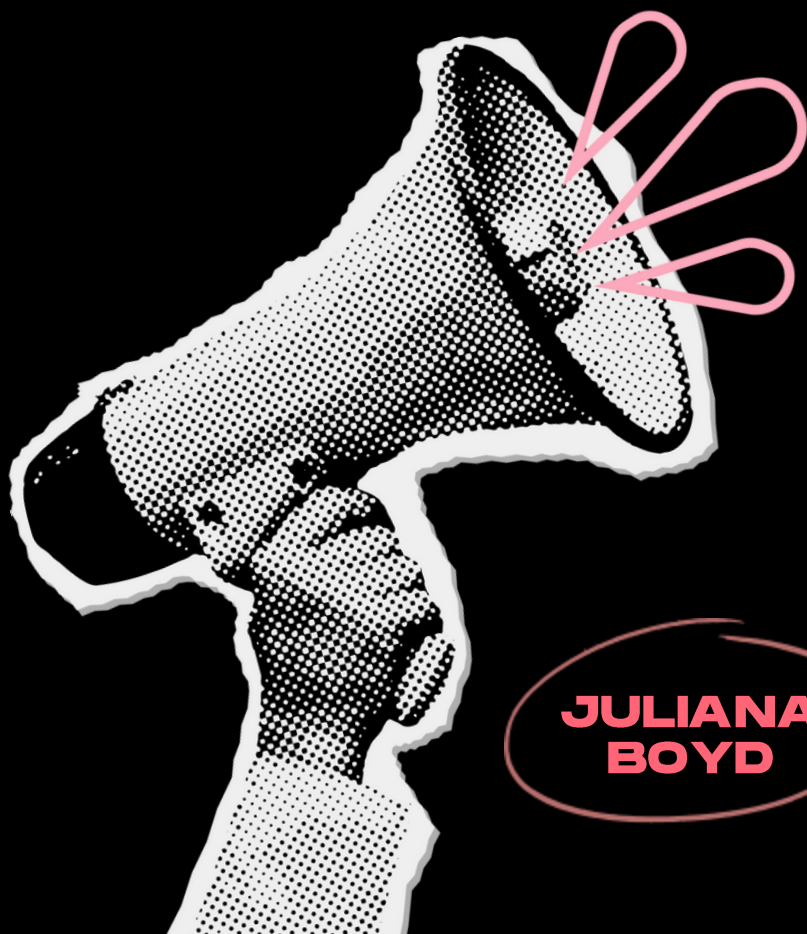


GROWTH — MKT — BUSINESS

O VALOR QUE FICA!



**JULIANA
BOYD**

PLANEJAMENTO, DIFERENCIAÇÃO E CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL NA NOVA ERA DO MARKETING

**NESSE MATERIAL VOCÊ VAI
ENCONTRAR OS 8 BIG SHOTS
QUE EU ACREDITO!**

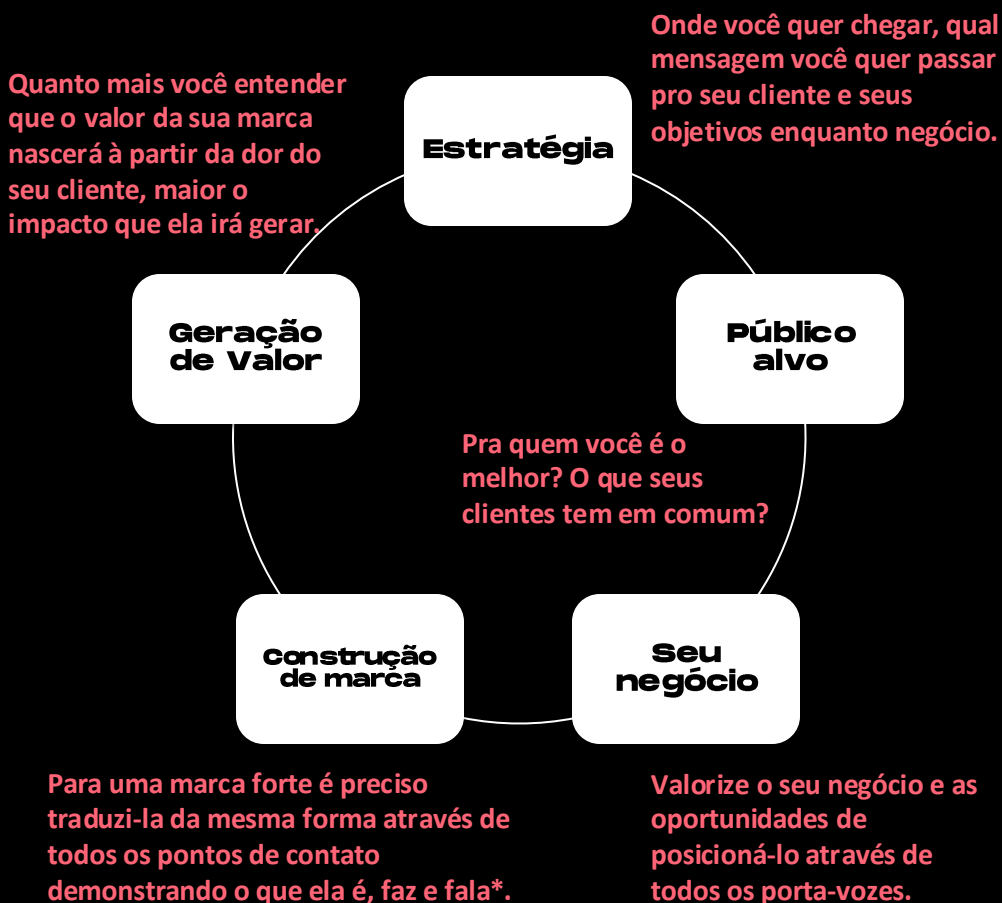
**PARA CONSTRUIR UM
PLANEJAMENTO
ESTRATÉGICO CONSISTENTE E
ESTRUTURADO VAI SER
FUNDAMENTAL VOCÊ
ANALISAR E REFLETIR SOBRE
TODOS ESSES PILARES
DENTRO DA SUA EMPRESA.**

ENJOY! 😊

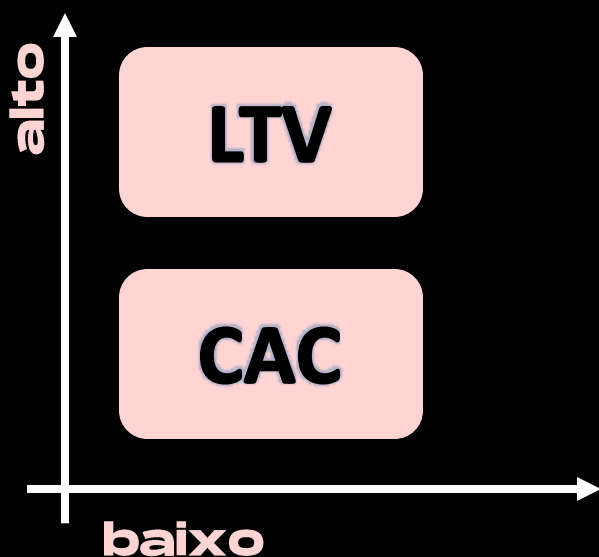
1-DIFERENCIAÇÃO

Qual é a dor e a necessidade do seu cliente?

À partir dessa demanda você encontrará a solução e o caminho para desenhar o que de fato irá diferenciar sua marca da concorrência.



2- RECOMPRA



**Não tem nada mais caro do que
vender pouco ou vender uma vez
só pro mesmo cliente**

**CAC – custo de aquisição de cliente*

LTV – life time value (tempo que seu cliente se relaciona com você/consome seu produto)

3- FIDELIZAÇÃO

Você conhece o seu cliente?

Do que ele precisa?

Em que momento?

**Qual a jornada do seu cliente até ele
comprar seu produto/serviço?**

Os leads que você capta, arquiva, administra e analisa não podem ser só pra **VENDA**.

Entender sobre as necessidades individuais dos seus clientes ou ao menos conseguir agrupar o maior número pra elas serão um grande diferencial para personalizar e fidelizar sua base de clientes.



MELHORES

Esses clientes são os de maior ticket médio/Investimento. Precisam de um atendimento personalizado sobre interesses e recorrência.



OS QUE MAIS COMPRAM

Esse perfil é o mais recorrente. Precisam de uma estratégia que aumente o ticket médio e/ou proponha benefícios de longo prazo.



OPORTUNIDADES

Clientes novos na base precisam ter uma maior atenção para fidelização, seja no atendimento ou na clareza sobre suas necessidades.



MANUTENÇÃO

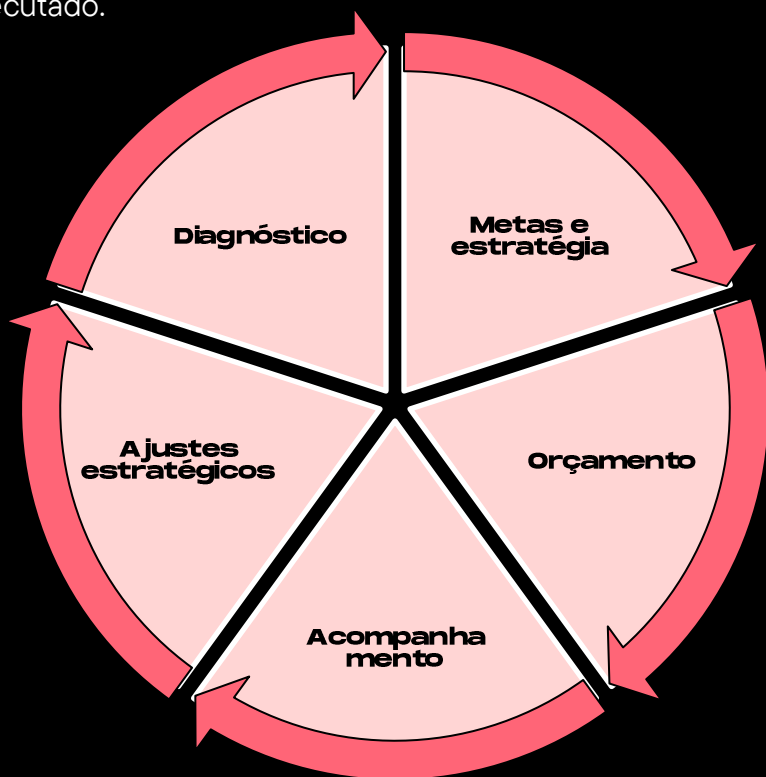
Esse tipo de cliente precisa de atenção. Estar sempre em contato e administrando suas necessidades farão a diferença para aumentar a recompra.

4- PLANEJAMENTO FINANCEIRO

Medir eficiência da equipe, analisar ROI, acompanhar os indicadores de performance são atividades básicas para desenhar um bom planejamento financeiro.

À partir de um diagnóstico e definindo a estratégia com metas claras é possível chegar a um orçamento consistente de acordo com o tamanho e o potencial do seu negócio.

Ao longo do processo será fundamental fazer intervenções coerentes de acordo com a evolução de tudo que está sendo executado.



5- METAS E OBJETIVOS

**NÃO EXISTE ESTRATÉGIA
SEM META**

**NÃO EXISTE META
SEM OBJETIVO**

**NÃO EXISTE MOTIVAÇÃO
SEM ESTRATÉGIA**

Para uma cultura organizacional forte e senso de pertencimento dentro do seu negócio seu time precisa de clareza sobre aonde sua empresa quer chegar com estratégia e objetivos claros.

E não importa o tamanho do seu negócio. Quanto mais você cresce, mais você precisa de gente que acredite no mesmo propósito que você. E ainda que você seja pequeno, mais ainda você vai precisar alinhar muito bem os objetivos da sua equipe. E a meta é a melhor forma de fazer esses combinados.

6- ESCALA

PLANEJAMENTO»» PRODUTO PRODUTO»» SERVIÇO

Planejar sua oferta e quais as necessidades do mercado que você atua farão com que você consiga entender qual melhor produto pra oferecer ao seu cliente.

À partir do produto ideal encontrar a solução/serviço fica mais fácil e mais objetivo.

Nem tudo que faz sentido pra você é o que o seu cliente precisa.

E é aí onde entra a **escala**!

Quanto mais interessante e atrativo comercialmente for seu produto, maior potencial ele tem de alavancar os resultados em vendas.

7- IA E O FUTURO QUE JÁ COMEÇOU



O framework acima mostra a evolução que grandes indústrias disruptivas viveram nos últimos anos. Ex: Uber, Airbnb, etc.

Esse cenário mostra o que a IA vem enfrentando hoje em dia.

Entender que a IA pode ser tratada como um conhecimento exponencial do seu conhecimento e da entrega da sua empresa é o primeiro passo para se adequar ao novo momento do mercado.

SER HUMANO + INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL = CRESCIMENTO EXPONENCIAL

8-LIFE LONG LEARNING

Quanto de energia e tempo você dedica pra se atualizar sobre os acontecimentos do mercado que você atua?

Com o mundo em frequente transformação e evolução, dedicar tempo para se capacitar e monitorar o que acontece estimula que você enxergue outros pontos de vista sobre o seu negócio.

Seja através de bons conteúdos de podcasts, redes sociais, youtube, livros e mentorias, estar disponível à evoluir faz parte do processo de melhoria continua do seu negócio.



