

Briefing

Este formulário foi desenvolvido para coletar informações essenciais que ajudarão a definir o posicionamento da sua marca no mercado. O objetivo é entender melhor a sua empresa, o seu público-alvo, o mercado em que atua e os diferenciais competitivos, permitindo a criação de uma estratégia de comunicação eficaz e alinhada com seus objetivos de negócios.

Por favor, responda às perguntas com o máximo de detalhes possível. As informações fornecidas serão utilizadas para construir uma identidade de marca forte e uma proposta de valor clara, que se destacará no mercado e ressoará com seus clientes.

História da empresa: *

Loba - Gestão - Comportamento - Emoção

Missão, Visão e Valores:

Missão: Tranformar vidas através do conhecimento

Visão: Ser referência e transformação rápida

Valores: Conhecimento, execução, resultados

Diferenciais da marca?

Monitoramento de ondas cerebrais através do Emotiv

Quais são os valores fundamentais da sua empresa?

Ser fonte de transformação positiva na vida das pessoas, através do conhecimentos e técnicas com resultados rápidos

Quais os produtos e serviços que seu negócio oferece?

Gerenciamento de pesquisa cerebral e emocional
Análise de Perfil
Análise canais de percepção
Teste de personalidade
Planejamento estratégico de vida e negócios
Quebra de crenças, medos e fobia
Comunicação e oratória
Liderança
Controle emocional

Dos serviços ou produtos que você citou que oferece, qual seria o mais importante/rentável, que você acha que deveríamos focar mais no conteúdo?

Comunicação e oratória
Pesquisa cerebral

Quais são os principais desafios que você enfrenta atualmente?

Gravação do material do curso
Estruturação das aulas e cronograma

Público-alvo principal:

Estudantes
E pequenos empresários

Dores e desejos do público-alvo:

Mudança de vida
Medo de falar em público
Falta de liderança
Falta de saber o que querem
Falta de conhecimento que possa transformar a vida e os negócios

Processo de decisão de compra:

Não entendi

Das 5 pessoas que consomem o seu produto ou serviço e que você citou as características, qual o perfil da pessoa que te dá mais dinheiro? Esse perfil coincide com o perfil de pessoa que você mais gosta de atender?

Gosto de atender jovens

E pessoas sem expectativa

Empresários que precisam desenvolver suas equipes

Principais concorrentes:

Ibc

Empresas de RH

Cite nomes de empresas que você considera como concorrentes diretos do seu produto.

Psicólogos

Instituto da vida

Elaine ourives

Dos concorrentes citados, qual seria a sua maior inspiração?

Elaine ourives

Ibc

Dos concorrentes citados, qual você não gostaria de ser parecido em nenhum aspecto com o seu conteúdo?

Instituto da vida

Em quais canais digitais seu negócio atua ativamente? *

- Instagram
- Facebook
- Youtube
- Blog
- E-mail Marketing
- Tik Tok
- Google
- Site
- Infoproduto em sites de vendas (Ex. Hotmart)
- Outro:

Ouve alguma ação de marketing você já realizou que mais geraram vendas ou visibilidade para a sua marca? *

Não fiz nenhuma

Quais as principais estratégias que pretende trabalhar para alcançar os objetivos do seu negócio? *

- Redes Sociais
- Vídeos para Youtube
- Inbound Marketing
- Tráfego
- Outra:

Qual valor pretende investir em Marketing? *

2000

O que atrai você em um conteúdo na internet? O que você julga como interessante? *
Anexe junto links ou post que gosta e acha interessante

Vídeos curtos

Posts da Elaine ourives

Há alguma informação adicional importante que devemos considerar para o seu planejamento estratégico de marketing digital? *

Cores vermelho marsala, verde musgo, azul marinho, branco e dourado

Este conteúdo não foi criado nem aprovado pelo Google.

Google Formulários