



Acessos e Planejamento

Informações de Contato

EMPRESA	
CONTATO PRINCIPAL	
TELEFONE	
EMAIL	
WEBSITE	

Informações de Login

Precisamos de acesso ao código fonte (HTML), servidor e Google Analytics do seu site para fazer as integrações necessárias com a plataforma de Inbound Marketing. Caso você não tenha estes acessos, solicite ao técnico responsável pela criação ou manutenção do seu website.

ENDEREÇO DE LOGIN DO WEBSITE	
USUÁRIO DE LOGIN DO WEBSITE	
SENHA DO WEBSITE	
SERVIDOR DE HOSPEDAGEM (Ex: Locaweb, KingHost, Hostgator..)	
ENDEREÇO DE LOGIN DO SERVIDOR	
USUÁRIO PARA LOGIN NO SERVIDOR	
SENHA DO SERVIDOR	
GOOGLE ANALYTICS	Dê acesso de administrador a <i>xx@xx.com</i>
PLATAFORMA DE CRM	
USUÁRIO PARA LOGIN NO CRM	
SENHA DO CRM	
PLATAFORMA DE EMAIL MARKETING	
USUÁRIO DA PLATAFORMA DE EMAIL	
SENHA DA PLATAFORMA DE EMAIL	

Informações de Social Media

LINK DA PÁGINA NO FACEBOOK	
Uma vez que nosso analista de Social Media curta a sua página, você pode dar a ele acesso de administrador da sua <i>fan page</i> .	
LINK DA CONTA NO TWITTER	
USUÁRIO PARA LOGIN NO TWITTER	
SENHA DO TWITTER	
PÁGINA DA EMPRESA NO LINKEDIN	
USUÁRIO PARA LOGIN NO LINKEDIN	
SENHA DO LINKEDIN	
OUTRAS REDES SOCIAIS	
NOME DE USUÁRIO	
SENHA DE REDE SOCIAL	
USUÁRIOS DO RD STATION Informe o email dos funcionários da sua empresa que vão usar o RD Station e o perfil de acesso: Gestor (terá acesso a todas as funcionalidades da plataforma); Marketing (acesso às funcionalidades de marketing); Vendedor (acesso somente à base de Leads); Financeiro (acesso somente ao painel financeiro)	
EMAIL	PERFIL DE USUÁRIO
EMAIL	PERFIL DE USUÁRIO
EMAIL	PERFIL DE USUÁRIO

Informações da Empresa

EMPRESA & MERCADO

Faça uma breve descrição da sua empresa:

Quais são seus principais concorrentes?
Cite 3 empresas que se destacam no seu mercado: nome e website.

O que faz um cliente escolher a sua empresa em vez de um concorrente?

PERFIL DO CLIENTE

Quem é o seu cliente ideal? (Homem? Mulher? Faixa etária? Profissão? Etc...)

Quais os principais desafios que seu potencial cliente enfrenta?

Quais websites costuma visitar? Onde procura informação?

O que este potencial cliente espera da sua empresa?

O que faz um potencial cliente NÃO fechar negócio com a sua empresa?
(Preço? Falta de conhecimento? Liste as principais objeções que sua equipe comercial enfrenta)

CONTEÚDO & OFERTAS

O que você oferece atualmente para potenciais clientes fecharem negócio com a sua empresa? (Desconto, teste gratuito, etc.)

Quais materiais sua empresa costuma enviar à prospects e clientes?
(Vídeos, catálogos, e-mails, etc.) Se você tem estes materiais, por favor, nos encaminhe por email junto com o formulário preenchido.

Quais as perguntas mais frequentes de seus prospects e clientes?

Você tem uma lista de palavras do Google que geram visitas em seu site? Liste quais são:

Se você trabalha com Google Adwords, quais palavras-chave usa em suas campanhas atuais?

Por favor salve este documento e envie por email para **xx@xx.com**.

Por favor, inclua os arquivos com o logo da sua empresa e outros materiais que costuma enviar aos prospects e clientes.