



# Acessos e Planejamento

## Informações de Contato

<b>EMPRESA</b>	
<b>CONTATO PRINCIPAL</b>	
<b>TELEFONE</b>	
<b>EMAIL</b>	
<b>WEBSITE</b>	

## 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.

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

## Informações de Social Media

<b>LINK DA PÁGINA NO FACEBOOK</b>	
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> .	
<b>LINK DA CONTA NO TWITTER</b>	
<b>USUÁRIO PARA LOGIN NO TWITTER</b>	
<b>SENHA DO TWITTER</b>	
<b>PÁGINA DA EMPRESA NO LINKEDIN</b>	
<b>USUÁRIO PARA LOGIN NO LINKEDIN</b>	
<b>SENHA DO LINKEDIN</b>	
<b>OUTRAS REDES SOCIAIS</b>	
<b>NOME DE USUÁRIO</b>	
<b>SENHA DE REDE SOCIAL</b>	
<b>USUÁRIOS DO RD STATION</b> 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)	
<b>EMAIL</b>	<b>PERFIL DE USUÁRIO</b>
<b>EMAIL</b>	<b>PERFIL DE USUÁRIO</b>
<b>EMAIL</b>	<b>PERFIL DE USUÁRIO</b>

## 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](mailto:xx@xx.com)**.

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