

Perfil das empresas atendidas

Pequenas Empresas

Qual a persona que decide pela compra?
- Empresário

Qual persona influencia suas decisões?
- Influenciador

Médias/Grandes

Qual a persona que decide pela compra?
- Tomador de decisão

Qual persona influencia suas decisões?
- Influenciador

Persona: Empresário

Preocupações

Facilidade na gestão de TI
Continuidade do negócio
Capacitação dos colaboradores

Quais serviços o cliente precisa

Consultoria para projetos
Cloud
SuporTI Care Premier

Quais são suas aspirações

Redução de custo
Flexibilidade (Picos e vales)
Aumentar produtividade

Como preferem ser atendidos

Precisa de proximidade, não necessariamente presencial.

Que tipo de relação esperam

Relação de confiança
Comercial qualificado que entenda e enderece as necessidades de forma prática

Por quais valores estão dispostos a pagar

Não muito acima da média de mercado, mas está disposto a pagar pela confiança.

Como é seu comportamento digital

Sempre conectado com e-mails e redes sociais

Que tipo de assunto interessaria para ele sobre o seu setor

Novidades sobre produtos
Problemas x solução. Cenário de exemplo para facilitar a absorção do conteúdo

Quais são as atividades mais comuns que ele realiza

Essa persona tende a conciliar várias funções
Gestão de pessoas
Controle de orçamento/faturamento
Acompanhamento comercial
Geralmente TI tem baixa prioridade

Qual o nível de instrução

Nível superior

Quais desafios e obstáculos

Orçamento reduzido e sem provisionamento
Cuida de diversas áreas da empresa
Time reduzido que dificulta a administração correta do ambiente

Que tipo de informações ele consome e em quais veículos

E-mail marketing
Indicações
Informações vindas do influenciador

Persona: Tomador de decisão

Preocupações

Alinhamento de TI à estratégia da empresa
Acompanhamento do time técnico
Planejamento de orçamento
Atendimento dos clientes internos

Quais serviços o cliente precisa

Consultoria para projetos
Solução de monitoramento (SuporTI Care Monitor)
Cloud
Outsourcing
SuporTI Care Premier

Quais são suas aspirações

Redução de custo
Governança
Visibilidade dentro e fora da empresa
Garantir continuidade do negócio

Como preferem ser atendidos

Precisa de proximidade, não necessariamente presencial.

Que tipo de relação esperam

Relação de confiança
Comercial qualificado que entenda e enderece as necessidades de forma prática

Por quais valores estão dispostos a pagar

Não muito acima da média de mercado
Processo de compra na maioria das vezes, passa por uma tomada de preço

Como é seu comportamento digital

Sempre conectado com e-mails e redes sociais

Que tipo de assunto interessaria para ele sobre o seu setor

Novidades sobre produtos
Problemas x solução. Alinhado a estratégia de negócio

Quais são as atividades mais comuns que ele realiza

Alinhamento das necessidades da empresa com tecnologia
Acompanhamento dos SLAs internos
Gestão de pessoas
Controle de orçamento

Qual o nível de instrução

Nível superior
Pós graduado

Quais desafio e obstáculos

Orçamento reduzido, porém provisionado.
Conhecimento técnico para alinhar com a estratégia
Time reduzido que dificulta a administração corretas de várias tecnologias

Que tipo de informações ele consome e em quais veículos

News Microsoft
Eventos presenciais
E-mail marketing
Informações vindas do influenciador

Persona: Influenciador

Preocupações

Saúde dos servidores e serviço

Quais serviços o cliente precisa

Consultoria para projetos

Solução de monitoramento (SuporTI Care Monitor)

Cloud

SuporTI Care Premier

Quais são suas aspirações

Proficiência técnica

Reconhecimento

Certificações

Como preferem ser atendidos

Virtual

Que tipo de relação esperam

Confiança. Referência técnica

Como é seu comportamento digital

Sempre conectado com e-mails e redes sociais

Que tipo de assunto interessaria para ele sobre o seu setor

Novidades sobre produtos

Problemas x solução. Informação técnica

Quais são as atividades mais comuns que ele realiza

Solução de problemas no ambiente

Acompanhamento dos SLAs internos

Qual o nível de instrução

Nível superior

Quais desafio e obstáculos

Manter-se atualizado

Conhecimento técnico para atender as expectativas

Variedade tecnológica dificulta especialização

Que tipo de informações ele consome e em quais veículos

News Microsoft

Webninar

E-mail marketing