

Realidade hoje

Ascensão Social

“Cerca de 31 milhões de brasileiros subiram de classe social entre os anos de 2003 e 2008.

Entre eles, 19,4 milhões deixaram a classe E, que traça a linha da pobreza no país, tendo a renda domiciliar inferior a R\$ 768,00; e outros 1,5 milhão saíram da classe D (de R\$ 768,00 a 1.114,00). Com isso, houve uma queda acumulada de 43% no grupo dos mais pobres neste período.

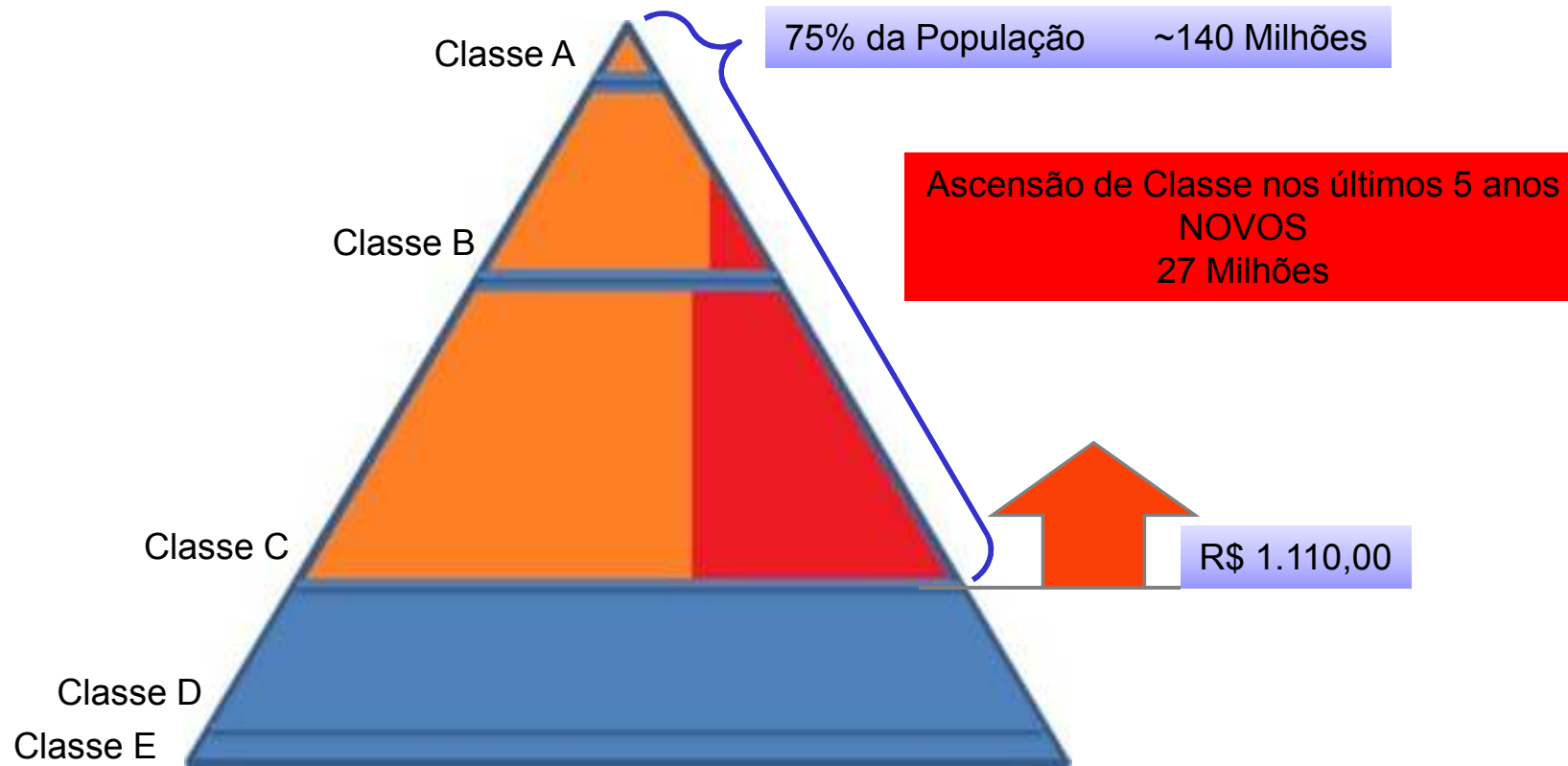
Ao mesmo tempo, a classe AB, que representa o grupo com renda domiciliar mais elevada (superior a R\$ 4.807,00), ganhou 6 milhões de pessoas.

A classe C (renda familiar entre R\$ 1.115,00 e 4.807,00) é a maioria da população e recebeu 25,9 milhões de brasileiros nos últimos cinco anos.”



Realidade hoje

Ascensão Social



Realidade hoje

Ascensão Social

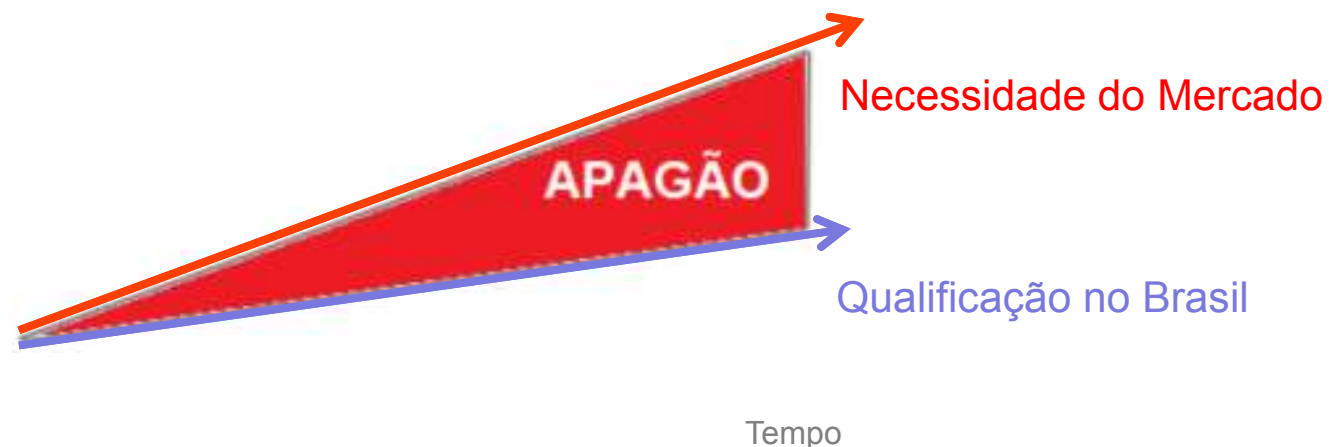
Apagão do Conhecimento

Apagão é um fenômeno negativo que ocorre toda vez que um recurso passa a ser utilizado de forma crescente, gradativa e sua reposição não é feita na mesma proporção.

Crescimento projetado pelos nossos governantes menos a capacidade do nosso sistema de ensino, particular ou público, de produzir capital intelectual em proporções suficientes para suprir a demanda por mão de obra especializada. Ao chegar ao fim dessa avaliação percebemos que a conta não fecha, e que iremos demandar muito mais mão de obra qualificada do que oferecer.



Profissionais
Qualificados

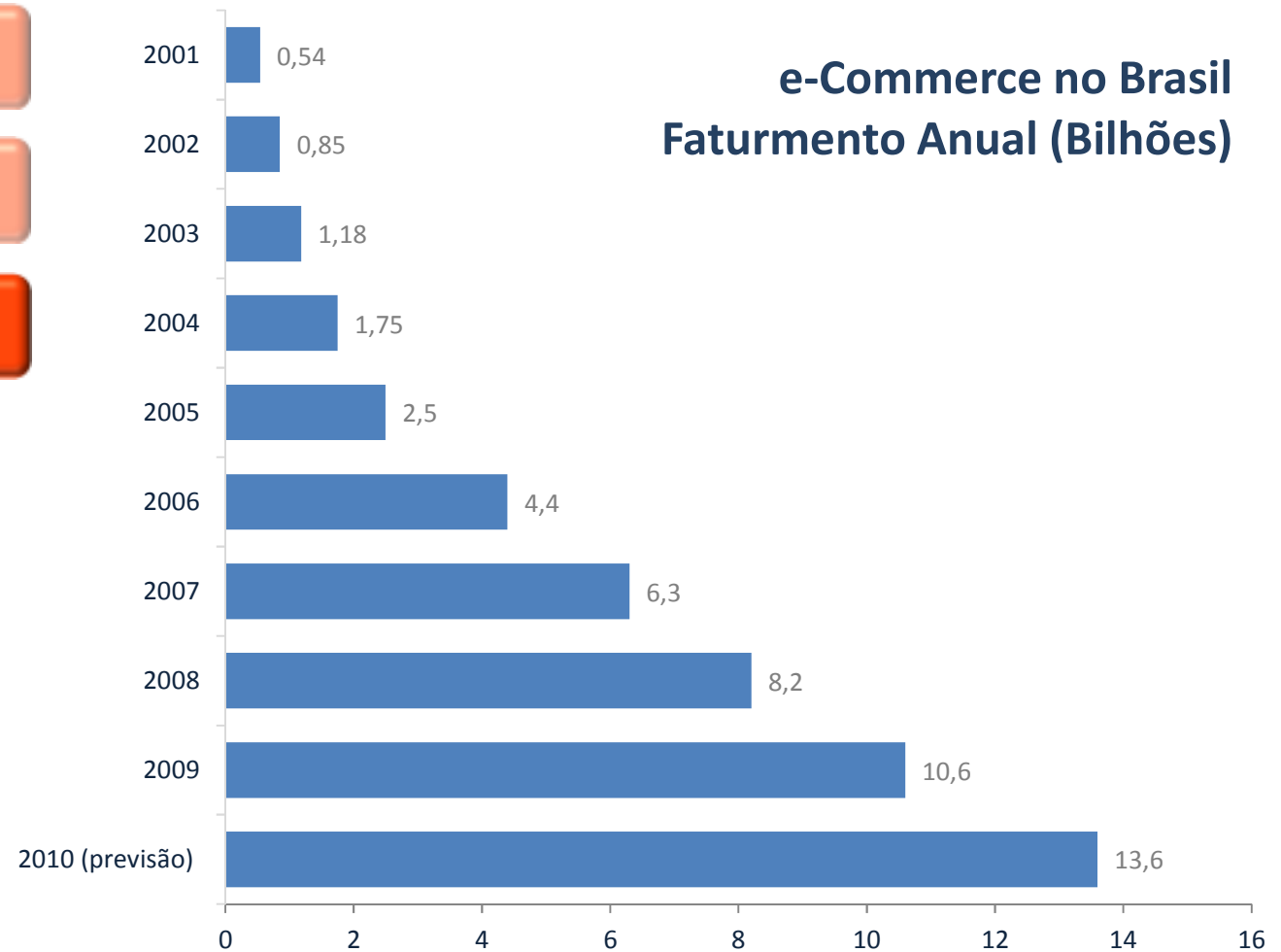


Realidade hoje

Ascensão Social

Apagão do Conhecimento

Internet



Realidade hoje

Ascensão Social

Apagão do Conhecimento

Internet

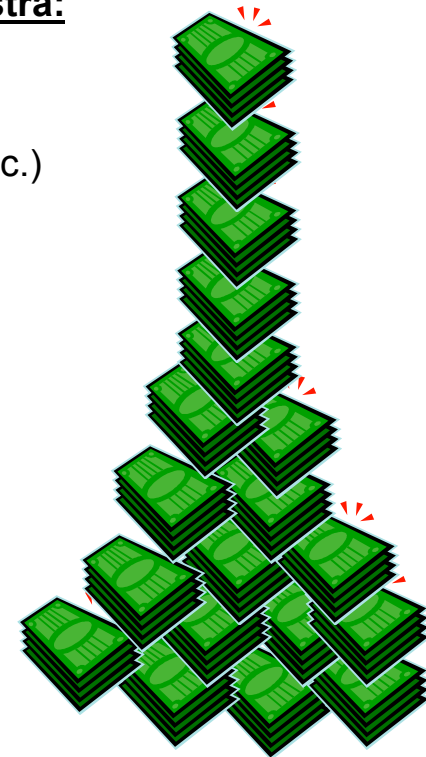
Venda de Cursos

Custos de um treinamento, curso ou palestra:

- ✓ Preparação do Conteúdo
- ✓ Local apropriado
- ✓ Recursos para apresentação (projektor, etc.)
- ✓ Honorários do instrutor
- ✓ Apostila
- ✓ Impostos
- ✓ Administração
- ✓ Refeições, coffee-break, etc.
- ✓ Emissão de certificados
- ✓ ... (“Não tem fim”, custos fixos, etc.) ...

Dificuldades de Divulgação

- ✓ Custo da divulgação
- ✓ **Resultado Fraco**



Oportunidade de Negócio

Que Negócio?

Portal de vendas de cursos, treinamentos, palestras e workshops para o desenvolvimento pessoal e profissional dos Clientes utilizando o e-Commerce com benefícios para todas as partes interessadas.

Missão

Ser um Portal vendas de cursos, treinamentos, palestras e workshops para o desenvolvimento pessoal e profissional dos Clientes, utilizando o e-Commerce com benefícios para todas as partes interessadas, com contínuas inovações tecnológicas, de produtos e de serviços.

Visão

Ser a referência em qualidade e tamanho, no Brasil e no exterior, na intermediação de cursos, treinamento e palestras entre os fornecedores e consumidores destes tipos de produtos.

Valores

Inovação
Ética
Competência Técnica

Atuação

1ª Fase (11 a 28/02/2011)

- ✓ Blog CAUAX

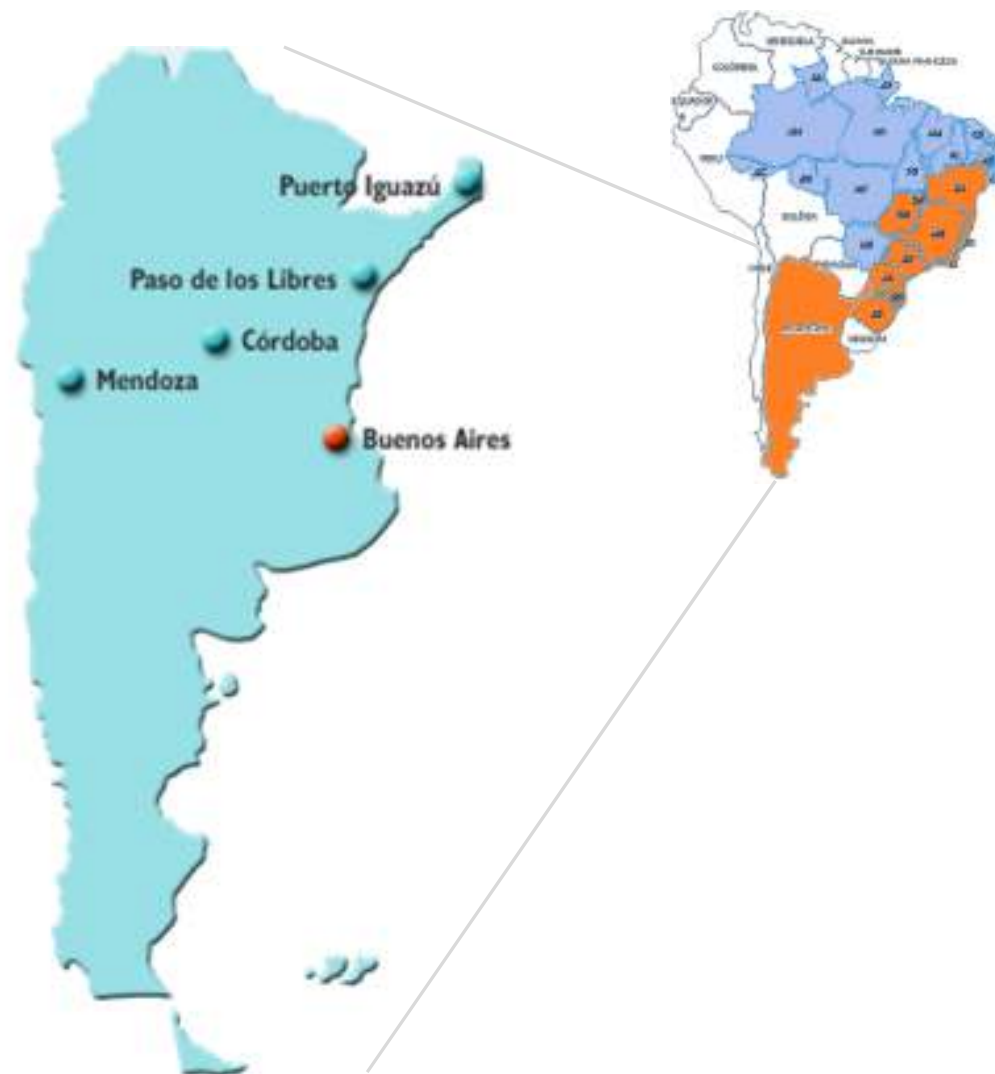
2ª Fase (01/03 a 30/06/2011)

- ✓ Site da CAUAX

- ✓ Belo Horizonte
- ✓ Brasília
- ✓ Curitiba
- ✓ Florianópolis
- ✓ Goiânia
- ✓ Porto Alegre
- ✓ Ribeirão Preto
- ✓ Rio de Janeiro
- ✓ Salvador
- ✓ São José do Rio Preto
- ✓ São José dos Campos
- ✓ São Paulo
- ✓ Vitória

3ª Fase

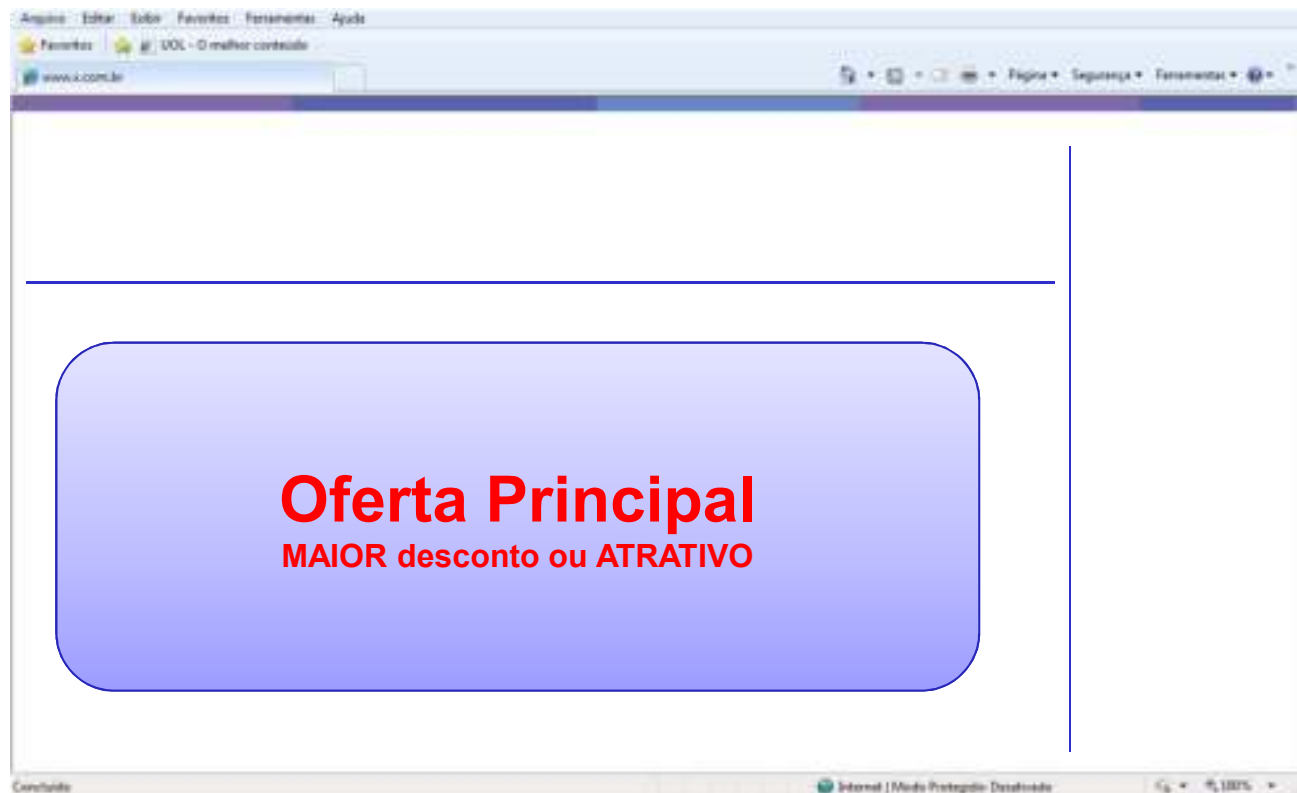
- ✓ Buenos Aires



O Site – Produtos para Divulgação

Oferta Principal

Oferta única que ocupa a parte central do site, onde se destaca de todas as outras ofertas. Destinado às ofertas com o desconto máximo, com a permanência de pelo menos 1 dia no local “Oferta Principal” com o desconto máximo, ou ainda uma oferta exclusiva com um especial atrativo.



O Site – Produtos para Divulgação

Oferta Principal

Grandes Ofertas

Local para divulgação simultânea de várias ofertas que ocupam a parte inferior do site. A permanência neste local será de alguns dias, e cada dia de permanência o desconto diminuirá.



O Site – Produtos para Divulgação

Oferta Principal

Grandes Ofertas

Para divulgação em “Grandes Ofertas” é definida uma faixa de desconto que será ofertado entre o primeiro e o quinto dia de oferta no site, conforme exemplo demonstrado na figura abaixo.



O Site – Produtos para Divulgação

Oferta Principal

Grandes Ofertas

Ofertas

Local no site de menor destaque, onde as ofertas não terão um prazo de permanência e os descontos ofertados serão os menores (10% até 30 %). As ofertas serão agrupadas por assuntos para possibilitar uma procura melhor.



Algumas Informações Comerciais

Evolução – Ano de Inauguração



Evolução – Anos Seguintes



Equipe de Consultores de Negócios

Quais são as expectativas?

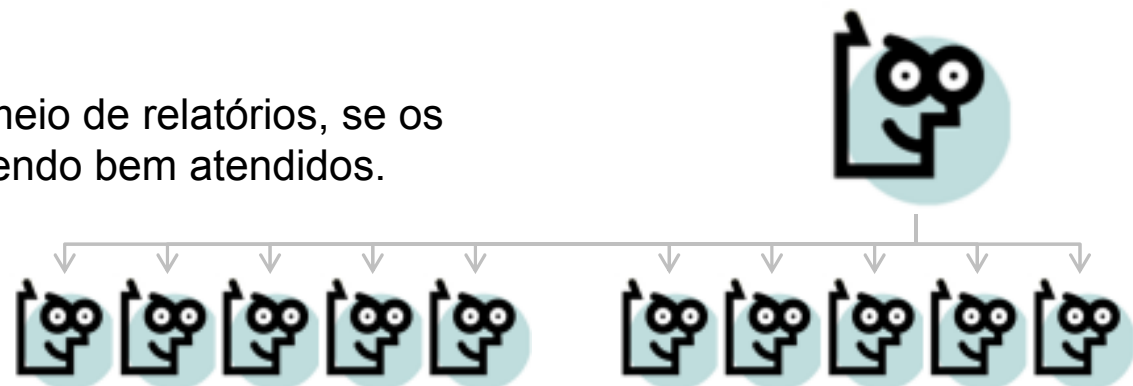
- ✓ Coleta de informações técnicas do produto, apoio e organização, detalhes do negócio, avaliar a infraestrutura do Parceiro para a execução do curso, treinamento, palestra ou workshop (relatórios de visita e acompanhamento).
- ✓ Identificar e captar novos Parceiros (diversos segmentos de atuação).
- ✓ Trazer o mailing de cada novo Parceiro.
- ✓ Mostrar aos Parceiros as vantagens de optar por este tipo de divulgação (custo de divulgação X volume de vendas).
- ✓ Cumprir as metas estabelecidas.



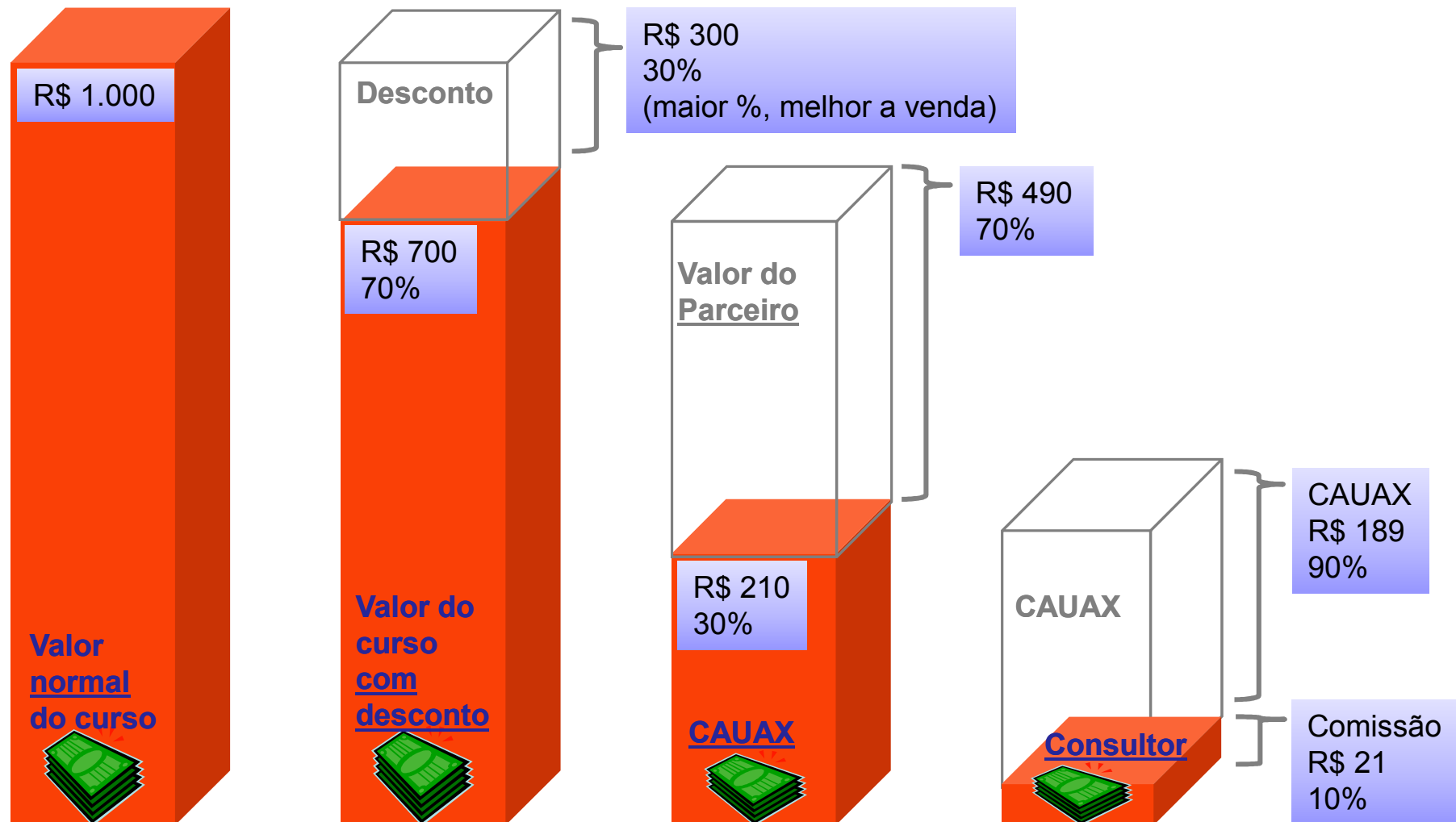
Gestão dos Consultores de Negócios

Quais são as expectativas?

- ✓ Responsável: planejar, orientar e desenvolver as atividades de apoio aos Consultores de Negócios.
- ✓ Planejar: estabelecer objetivos, selecionar as pessoas e planejar todas as atividades relacionadas.
- ✓ Organizar: quantidade de Consultores de Negócios, material de divulgação, cronograma de atividades.
- ✓ Executar: desenvolver as habilidades dos Consultores de Negócios, treiná-los e motivá-los.
- ✓ Controlar: acompanhar por meio de relatórios, se os Parceiros e Clientes estão sendo bem atendidos.



Remuneração (exemplo)



Gestão do Negócio

Custos de Manutenção do Negócio?

- ✓ Redação
- ✓ Design
- ✓ Programação
- ✓ Comercialização
- ✓ Coordenação dos Consultores
- ✓ Infraestrutura
- ✓ Divulgação
- ✓ Pós Venda
- ✓ Operações
- ✓ Impostos