

**Super Trunfo - 05**  
**Wilson Fernando Ribeiro**

cubos  
// academy //

## DESAFIO CUBOS ACADEMY

**Já estamos há algum tempo trabalhando em cima da Plataforma Gamificada da Cubos Academy e é chegado o grande dia: nossa plataforma será lançada no mercado!**

**Mas para que isto aconteça, é necessário definirmos alguns pontos que aprendemos ao longo deste último módulo e sobre isto que o nosso super trunfo é sobre!**

## PROPOSTA DE VALOR

### 1. Defina a proposta de valor da nossa plataforma gamificada;

Para alunos interessados em aprender cursos voltados à área de tecnologia

**Que** necessitam de uma plataforma flexível e motivadora e com apoio de professores e uma comunidade engajada

**Nós** oferecemos a **Plataforma Gamificada da Cubos Academy**

**Que** oferece ao aluno jogos, pontuações, trilhas de conhecimento e diversas atividades interativas, fortalecendo o aprendizado do aluno

**Diferentemente** dos cursos convencionais oferecidos pelo mercado (Tera, PM3, etc)

**Que** provê ao aluno um ambiente com muitos estímulos que o motivam a não desanimar dentro de um universo com tamanha imensidão de conteúdo

**Nossa companhia** oferece uma ementa completa, para alunos desde os níveis mais básicos, acompanhada de atividades interativas e jogos que motivam o aluno a continuar aprendendo

**E que** oferece assim uma maior experiência motivadora a todos os alunos.

## ESTRATÉGIA GO-TO-MARKET

### 2. Monte a documentação da estratégia Go-to-market que irá utilizar.;

#### 2.1. Que problema meu produto resolve?

A plataforma gamificada da Cubos Academy resolve o problema de desmotivação dos alunos ao longo do curso, estimulando por meio de jogos e atividades interativas, o contínuo aprendizado dos alunos e um maior entendimento dos conteúdos lecionados.

#### 2.2. Que impacto esse problema tem no meu mercado-alvo?

A falta de desmotivação dos alunos durante um curso com longa carga horária, faz com que grande parte dos alunos diminua a frequência de estudos ou abandone o curso.

#### 2.3. O que esse problema os impede de fazer?

Com isso, os alunos acabam não absorvendo todo o conhecimento necessário para iniciarem no mercado de trabalho ou mesmo não finalizam seus estudos

para que seja possível realizar uma migração de carreira ou iniciar na área de tecnologia.

#### 2.4. Como minha oferta fortalece meu mercado-alvo?

Com a plataforma gamificada, acreditamos que os alunos receberão pequenos reforços de comportamento a cada atividade finalizada e se sentirão muito mais motivados a continuar seu aprendizado até o final do curso, assimilando muito melhor o conteúdo aprendido em aula.

#### 2.5. Isso é algo que o mercado-alvo está pedindo no momento?

Sem dúvidas a desmotivação dos alunos ao longo do curso e sua eventual desistência é um problema que precisa de estratégias inteligentes para serem resolvidos. Nossa solução visa diminuir a % de churn de alunos dentro da plataforma.

#### 2.6. Matriz de Cadeia de Valor

TIPO	QUEM	VALOR	MENSAGEM
Iniciador	Aluno	Migrar ou entrar na área de tecnologia	"Se torne um profissional da área de tecnologia, com pessoas que já atuam na área"
Usuário	Aluno	Obter conhecimento necessário para realizar sua migração de carreira	"Aprenda com atividades interativas e jogos, que te ensinarão todas as ferramentas necessárias para iniciar no mercado de tecnologia.
Comprador	Aluno	Facilidade de pagamento e valor acessível	"Desconto para primeiro lote de inscrições, e pagamento facilitado em X vezes"

### CANAIS DE TRAÇÃO

**3. Defina ao menos 3 canais de tração que será utilizado, justificando o porquê do uso de tais canais.**

#### 1 - Marketing de Conteúdo

É uma das melhores ferramentas para construirmos uma audiência engajada e falarmos diretamente com o nosso cliente.

#### 2 - SEO

Podemos descobrir as palavras chave que nosso potencial cliente está buscando e montarmos uma estratégia ao redor delas.

### 3 - Social e Display Ads

Podemos realizar propagandas via Facebook, Youtube e Instagram, definindo nosso publico alvo e alcançando assim um maior numero de leads interessados em nossa plataforma.

## MÉTRICAS

4. Escolha ao menos 3 métricas de produto e 3 métricas de negócio que neste momento de lançamento, faz sentido estarmos de olho e acompanharmos e justifique o porquê.

### Métricas de Produto:

#### 1 - Quantidade de Novos Alunos

Através dessa métrica conseguiremos entender se nossas estratégias de Go to Market estão sendo capazes de trazer mais alunos do que anteriormente.

#### 2 - NPS

Essa métrica nos ajudará a entender o grau de satisfação dos novos alunos em nossos cursos e nossa plataforma gamificada.

#### 3 - CHURN

A taxa de churn nos ajuda a ver o quanto nós perdemos clientes e com a plataforma gamificada o objetivo é que essa taxa tenha uma queda em relação ao período anterior.

### Métricas de Negócio:

#### 1 - CAC

Essa métrica nos ajuda entender quanto está custando cada novo aluno para a Cubos. Vamos avaliar todo o valor gasto nas nossas estratégias de Go to Market escolhidas e dividir pelo numero de novos alunos dentro de nossa plataforma.

#### 2 - LTV

Como nosso curso possui assinatura recorrente, é importante calcularmos o LTV de cada cliente, para realizarmos a retenção dos alunos já assinantes dos nossos cursos.

### 3 - CTR

Como optamos por uma estratégia de marketing nas mídias sociais é importante mantermos os olhos sobre a métrica de CTR, pois ela nos dirá se a nossa propaganda precisa de ajustes.