



Vai de
Acez

Site: acez.online
Telemóvel: +351 966 794 913

Sobres ACEZ

Nossa Historia nossa missão:

ACEZ surgiu com intenção de contribuir para um mundo melhor, seja para trabalhadores ou clientes que precisam de um serviço de qualidade, privado e de fácil acesso com preço JUSTO.

Alicerçado com a inteligência artificial, tecnologia, mas munido com coração e mente humana, surgiu a ACEZ com três pessoas Zeca, Li e Paulo.



Nossa diferença de outros aplicativos

Todos aplicativos precisam “baixar”, armazenar e “ocupar espaço” no telefone além de, por mais que achamos que não, nossos dados bancários e documentos pessoais, dados de cartões PODEM SER HACKEADOS.

Com a ACEZ não é preciso baixar. Só entrar no seu WhatsApp e pedir a corrida. SIMPLES ASSIM.

Para o motorista (o profissional) é igual um cadastro simples via WhatsApp e está pronto para trabalhar.



ACEZ e sua saúde financeira

20% de todo “lucro” da ACEZ é investido em ações de estatais, bancos e seguros com alto grau de segurança criando assim uma alta sustentabilidade da empresa e estabilidade a franqueados.

OBSERVAÇÃO: 3% do “lucro” da ACEZ são doados para projetos no BRASIL, ANGOLA E MOÇAMBIQUE, ensinando jovens a investir no mercado de ações, inteligência artificial, comércio de vendas, prestação de serviços em marketing digital, artes marciais orientais junto dos valores de foco, disciplina para “não dar o peixe mas ensinar a pescar” e assim de vez REALÇAR a vida das pessoas.



COMO A ACEZ FUNCIONA NA SUA EMPRESA? INVESTIMENTOS? CAPTAÇÃO, MULTIPLICAÇÃO E FIDELIZAÇÃO:

ACEZ tem acesso a 21% bruto visto a margem de “pouco” investimento e 79% fica com o parceiro.

O QUE É PRECISO:

- Um ponto estratégico para pedido de corrida (o espaço é padrão, com uma armação de metal com um tablete para fazer solicitação ao robô.)

Começa assim:

Envia um “olá”, o robô responde. “Pedir corrida ou é motorista?”

Pedir a corrida, informe o local e uma proposta de valores mais ou menos por quilômetros, e o robô procura um motorista.

- O investimento é na armação para por o tablete. Se quiser um resultado mais rápido ainda, uma pessoa para ir oferecendo tipo: - Precisa de carro?
- Mais o valor para campanha para captação de leads de motoristas.
- Treinamento deles via nossos vídeos no site.



ETAPAS

CAPTAÇÃO:

Com certeza sua empresa tem clientes que compartilharão a novidade com seus amigos, familiares, conhecidos e etc. Assim que vocês informarem que “AGORA MAIS QUE NUNCA SOMOS SÃO EXCLUSIVOS” TEREMOS UM APLICATIVO PERSONALIZADO PARA SUPRIR AS NECESSIDADES DE VOCÊS PARA TRANSPORTAR OU DESLOCAR SEUS FILHOS , NUM PREÇO JUSTO DIFERENTE DE OUTROS APLICATIVOS TE DANDO A LIBERDADE E TRANQUILIDADE DE FICAR UM POUCO MAIS NO PARQUE PARA NÃO DEPENDER DE OUTRAS PESSOAS QUE QUEREM IR MAIS CEDO.

MULTIPLICAÇÃO:

Convide seus clientes que têm parentes e amigos que são taxistas ou motoristas de aplicativo para se cadastrar gratuitamente e sem burocracia, e convide para o estudo que damos GRATUITAMENTE, assim os próprios filiados ou membros além das campanhas nas redes sociais começam a multiplicar para termos cada vez mais motoristas.

FIDELIZAÇÃO:

Com isso sempre temos um conhecido ou parente que trabalha como motorista, isso faz subir o fluxo perto do parque, o que fará os motoristas consumirem algo nas lojas, cafés, bares, uma vez que sabem que “haverá” corrida garantida ali.

O cotista cada vez se senti mais “proprietário” e da “família” do parque pois indicou alguém ajudou a gerar emprego e a movimentar o comercio local.



ALGUMAS DAS ETAPAS:

Definição de Metas e Prazos:

Estabelecer metas claras e mensuráveis, tanto para o franqueador quanto para o franqueado, com prazos realistas para cada etapa.

Fases e Atividades:

Dividir o cronograma em fases e atividades específicas, como pré-abertura, abertura, operação inicial e expansão.

Responsabilidades:

Definir claramente as responsabilidades de cada parte em cada fase, incluindo tarefas de treinamento, desenvolvimento, suporte e comunicação.

Recursos:

Alocar recursos financeiros, humanos e materiais de forma eficiente para cada atividade, considerando os custos e investimentos necessários.

Indicadores de Desempenho:

Estabelecer indicadores de desempenho para monitorar o progresso e identificar áreas que precisam de ajustes.

Gestão e Comunicação:

Treinamento e Desenvolvimento:

Programas de treinamento abrangentes para o franqueado e sua equipe, garantindo que estejam alinhados com os padrões e processos da marca.

Suporte Contínuo:

Suporte contínuo ao franqueado em áreas como gestão financeira, marketing, operações e atendimento ao cliente.

Comunicação Transparente:

Manter uma comunicação aberta e transparente entre franqueador e franqueado, com reuniões regulares e canais de comunicação eficazes.

Avaliação de Desempenho:

Realizar avaliações regulares do desempenho do franqueado, oferecendo feedback construtivo e oportunidades de melhoria e adaptar e Melhorar.

Contínua:

Revisar o cronograma e os processos regularmente, adaptando-os às necessidades do mercado e buscando aprimoramento contínuo.

Recursos Adicionais:

Utilizar modelos de orçamento e planilhas de controle financeiro fornecidos pela franqueadora como ponto de partida, adaptando-os à realidade da franquia.

Software de Gestão:

Considerar o uso de softwares de gestão de franquias para facilitar o controle e a comunicação.

Consultoria Especializada:

Buscar o apoio de consultores especializados em formatação e gestão de franquias para auxiliar no desenvolvimento do cronograma e na gestão do negócio.



CUSTEIO DA FRANQUIA E GASTOS INICIAIS

Esse projeto surgiu com intenção de engrenagem e construção de riqueza, é de nossa total responsabilidade os custos avançados segurança de dados, gastos com meta e inteligência artificial, banco de dados e armazenamentos (para estudos e comprovar entrada e saída corridas recebidas) gestão de dados.

O investimento é de um Tablet, uma armação de metal e a nossa logomarca ao lado (se quiser mais de uma estação de solicitação dependendo da demanda não tem custo adicional), o valor da campanha para captação de leads de motorista, além de contar com o apoio do banco de dados de vossos clientes. O treinamento é gratuito para futuros motoristas ou pessoas que irão "operar" o painel.

O ponto deve ser um local chamativo e de destaque observando espaço para um crescimento RÁPIDO. Além do apoio de dados de clientes (através de chamar para ação com base informações cadastrais do parque isso acelerará muito o processo, e o valor de 0 (zero) no primeiro ano teste grátis uma parceria nesse preço e com esse POTENCIAL de crescimento lucro certo não existe.

PRONTO!!!! Para somar é certeza de bom negócio.

PRONTO!!!! Para somar é INICIARMOS UM NEGOCIO



CONSIDERAÇÕES FINAIS

Desde já nos sentimos muito felizes por poder apresentar nosso projeto que temos consciência que é inovador e está um passo à frente e que cada vez mais vai se consolidar e solidificar porque é o ciclo natural tecnológico. Por isso gostaríamos não que nos seguissem, mas que possamos andar lado a lado, é mais que ser parte da história, é FATO fazermos HISTÓRIA. Com clientes satisfeitos e valorizados gerando empregos ajudando na conquista da liberdade financeira de muitas pessoas e claro tendo a nossa parte que nos cabe com investimento inteligente como se vê no “CUSTEIO DA FRANQUIA MAIS INVESTIMENTO INICIAIS:” A capacidade de investir sendo solido e com trabalho disciplinado, com foco para garantir o retorno financeiro mais “rápido”. Sendo assim colheremos os frutos, isso é ser inteligente. Nós da ACEZ cada vez mais estamos ficando mais inteligentes para melhor servi los, mas também somos inteligentes de buscar parceiros como nós e que tem potencial de fazer acontecer como vocês.



GRATIDÃO

Att:

Zeca (José)

