S.O.S EDUCA

Pitch Deck





AGENDA





NOSSA EMPRESA

Missão

Garantir a excelência na venda de produtos didáticos e materiais de educação através do nosso site, e estabelecer uma **confiança**, fidelidade e transparência com o cliente.

Visão

Ser referência em **qualidade** de conteúdos acadêmicos sendo reconhecida na área de educação, ajudando no futuro desenvolvimento acadêmico de nossos clientes

Valores

Integridade e honestidade, responsabilidade, ética, excelência, resultados, inovação e comprometimento.



O melhor Conteúdo Didático a um clique de distância

NOSSO TIME



JEFFERSON RODOLFO



BEATRIZ NONATO



BRYAN ROMERO



Perfil S - eStabilidade

SCRUM MASTER

Perfil D - Dominância

Perfil S - eStabilidade

PROGRAMADORA

Perfil C - Conformidade

JEFERSON HENRIQUE



NAYARA SUELEN



RAPHAEL LISBOA







MERCADO & COMPETIDORES



Segundo o INEP, em 2019, havia

47,8 milhões

de estudantes

Da Educação Infantil ao Ensino Médio





Segundo o INEP, em 2019, havia

+8 milhões

de Estudantes
Do Ensino Superior





Segundo o INEP, em 2017, havia

+2,5 milhões ¶

de professores

Da Educação Infantil ao Ensino Superior

O PROBLEMA THE THE TENT

Segundo o YouTube Insights¹, **9** em cada **10** usuários recorrem ao YouTube para **conhecimento** (aprender algo novo ou se atualizar). Esses mesmos usuários consultam outras fontes na internet para acessar resumos, questões, entre outras.

Uma pesquisa americana também comprova que jovens e adultos da geração digital têm a tendência a não se preocupar com a procedência de suas fontes de estudo







ELES





Sites com bons conteúdos, todavia voltados apenas para uma matéria



Sites Multimatérias confusos



Sites Multimatérias apenas com opções de cursos



Matérias mais buscadas concentradas em um único lugar



Conteúdo Verificado e Diversificado



Site Simples e Intuitivo



A SOLUÇÃO



Site Voltado para **Professores** e **Alunos**

Entende a necessidade e Fala a linguagem do Público







SWOT ANÁLISE



STRENGTHS

FORÇAS

Simplicidade Qualidade Acessibilidade Preço Competitivo

WEAKNESSES

FRAQUEZAS

Curva de Aprendizado do time ao longo do desenvolvimento do Produto

OPPORTUNITY

OPORTUNIDADES

Escassez de Produtos Similares no mercado

THREATS

AMEAÇAS

Usuários não perceberem o real valor do investimento



NOSSOS COMPETIDORES









Focado em um nicho específico: Cursinho online para o ENEM

https://www.mesalva.com/





LAYOUT PRODUTO

Layout Responsivo



*Algumas Páginas podem sofrer pequenas alterações ao serem colocadas em formato web



CONTEÚDOS



Texto



Vídeo



Jogos







NOSSAS CORES

Harmonização Triádica





Parte do Cérebro: Área Tegmentar Ventral

Efeito: O pink reflete o desejo de iniciar ações individuais.

#27AE61



Parte do Cérebro: Córtex Pré-Frontal

Efeito:

Transmite frescor. harmonia e equilíbrio. Reforça a ideia de ponderação e coerência.





#FFD966

Parte do Cérebro: Sistema de Recompensa

Efeito:

Passa a mensagem de transparência nas negociações ou no objetivo do lucro. Combinado com outras cores significa credibilidade.



Parte do Cérebro: Córtex Pré-Frontal.

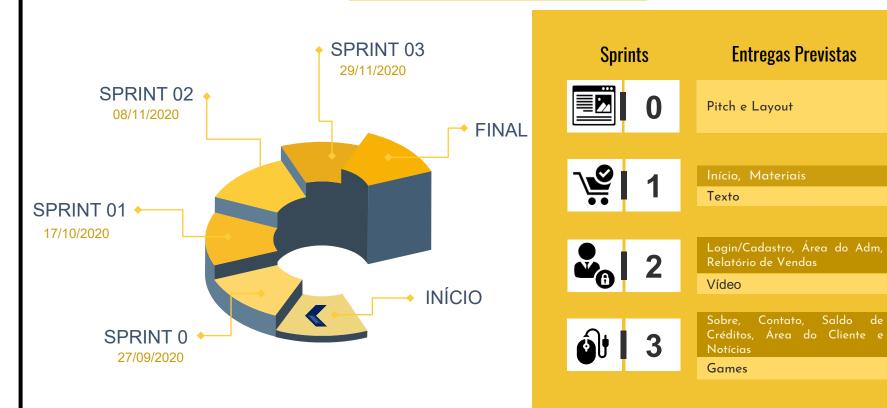
Efeito:

Em tom escuro relaciona-se ao poder. Está ligado a produtividade e sucesso.



NOSSO PLANEJAMENTO

Contato,



CAPTAÇÃO E RETENÇÃO **DE CLIENTES**

E-MAIL MARKETING

92% dos adultos online utilizam e-mail

BLOG / NOTÍCIAS

Marketing Funciona não só como ferramenta de exposição nos buscadores (SEO) Conteúdo como fideliza os acessos

SALDO DE CRÉDITOS

Descon Podem ser utilizados tos para atrair e reter os clientes





CONCLUSÃO





MUITO OBRIGADO

https://github.com/Grupo-1-2020-PI-FATEC-ADS

Perguntas:

beatriz.santos52@fatec.sp.gov.br