



MindAdvance

# **Plano Mercadológico**

Colaboradores: Caio, Filipe, Guilherme, Júlia e Rebeca



# MindAdvance

## Marketing

A **MindAdvance** é uma plataforma digital que transforma o aprendizado por meio de inteligência artificial. Atendemos escolas, empresas e pessoas físicas que buscam capacitação personalizada, ensino adaptativo e treinamentos de alta performance. Nosso foco está em oferecer uma experiência de aprendizado eficiente, escalável e acessível, com trilhas personalizadas, relatórios de desempenho e integração com sistemas educacionais e corporativos.

Nosso público valoriza inovação, tecnologia e resultados mensuráveis. A plataforma é 100% online, com suporte dedicado e conteúdos gamificados que se adaptam ao perfil de cada usuário. A atuação nacional permite atender clientes em todo o Brasil, com foco inicial em instituições de ensino e empresas da região Sudeste.

## Concorrentes

A MindAdvance concorre com plataformas de ensino online, sistemas de gestão educacional e empresas de treinamento corporativo. Entre os principais concorrentes estão:

- Plataformas de cursos livres (ex: Udemy, Coursera)
- Sistemas de gestão escolar (ex: Sponte, WPensar)
- Empresas de treinamento corporativo (ex: LinkedIn Learning, Sebrae)

Nos diferenciamos pela personalização do conteúdo via IA, integração com sistemas internos das empresas e foco em resultados práticos. Enquanto outras plataformas oferecem conteúdo genérico, a MindAdvance adapta o ensino ao perfil de cada usuário, aumentando a retenção e o engajamento.

# Fornecedores

Os principais fornecedores da MindAdvance incluem:

- Desenvolvedores de software e IA
- Produtores de conteúdo educacional
- Serviços de hospedagem em nuvem (ex: AWS, Azure)
- Ferramentas de produtividade (ex: Microsoft 365)
- A parceria com especialistas em tecnologia e educação garante a qualidade dos treinamentos e a escalabilidade da plataforma. A curadoria de conteúdo é feita por educadores e profissionais de mercado, garantindo relevância e aplicabilidade.



MindAdvance

# Plano Mercadológico

## Parte 1: Público-Alvo e Produto

A MindAdvance atende:

- **Empresas:** Treinamentos corporativos, capacitação de equipes, trilhas por setor, integração com RH.
- **Instituições de ensino:** Ensino adaptativo para alunos, capacitação de professores, relatórios para gestores.
- **Pessoa física:** Cursos livres, desenvolvimento pessoal, trilhas de carreira.

Produtos oferecidos:

- **Mind Work** – R\$ 59/mês por funcionário
- **Mind Pro** – R\$ 89/mês por funcionário
- **Mind Business** – R\$ 119/mês por funcionário
- **Mind Edu** – R\$ 49/mês por aluno
- **Mind Academy** – R\$ 69/mês por aluno
- **Mind ProEdu** – Licença anual (R\$ 50.000 – R\$ 200.000)
- **Mind Start** – R\$ 29/mês
- **Mind Advanced** – R\$ 79/mês
- **Mind Premium** – R\$ 149/mês

## **Parte 2: Preço e Ponto de Venda**

A precificação é baseada em valor percebido e escalabilidade. Os planos são mensais ou anuais, com descontos progressivos para grandes volumes. A plataforma é vendida exclusivamente online, com suporte via chat, e-mail e telefone. A MindAdvance não possui ponto físico de venda, mas mantém um escritório administrativo e técnico em Nova Lima – MG.

## **Parte 3: Propaganda, Promoção e Implementação**

A divulgação será feita por:

- Campanhas em redes sociais (Instagram, LinkedIn, YouTube)
- Webinars e eventos online com especialistas
- Parcerias com instituições de ensino e empresas
- Exposições em feiras de educação e tecnologia

A estratégia será monitorada com KPIs de engajamento, conversão e retenção. A equipe de marketing ajustará as campanhas conforme os resultados.

# Objetivos

- Expandir a base de usuários em 30% no primeiro ano
- Aumentar a taxa de retenção para 85%
- Posicionar a MindAdvance como referência em ensino adaptativo no Brasil

## Metas

- Vender 500 licenças Mind Work no primeiro ano
- Captar 10 instituições de ensino com Mind Edu
- Alcançar 90% de satisfação dos usuários

## Metodologia SMART

### Metas Específicas

- Aumentar vendas do plano Mind Work em 20% nos próximos 6 meses
- Captar 5 novas empresas por trimestre

### Metas Mensuráveis

- Monitorar mensalmente número de licenças vendidas
- Realizar pesquisas trimestrais de satisfação

### Metas Alcançáveis

- Treinar equipe comercial mensalmente
- Estabelecer 3 parcerias estratégicas por semestre

## **Metas Relevantes**

- Reduzir churn em 10% com melhorias na experiência do usuário
- Aumentar reconhecimento da marca em 20% com campanhas digitais

## **Metas com Prazo Definido**

- Lançar nova campanha de marketing em até 60 dias
- Atingir 1.000 usuários ativos até o final do primeiro ano