

Desafio

Encontre oportunidades com Product Discovery

Este template visa orientar um formato para entrega, você pode alterá-los se quiser! Apenas mantenha um slide por etapa!

Pesquisa de Mercado

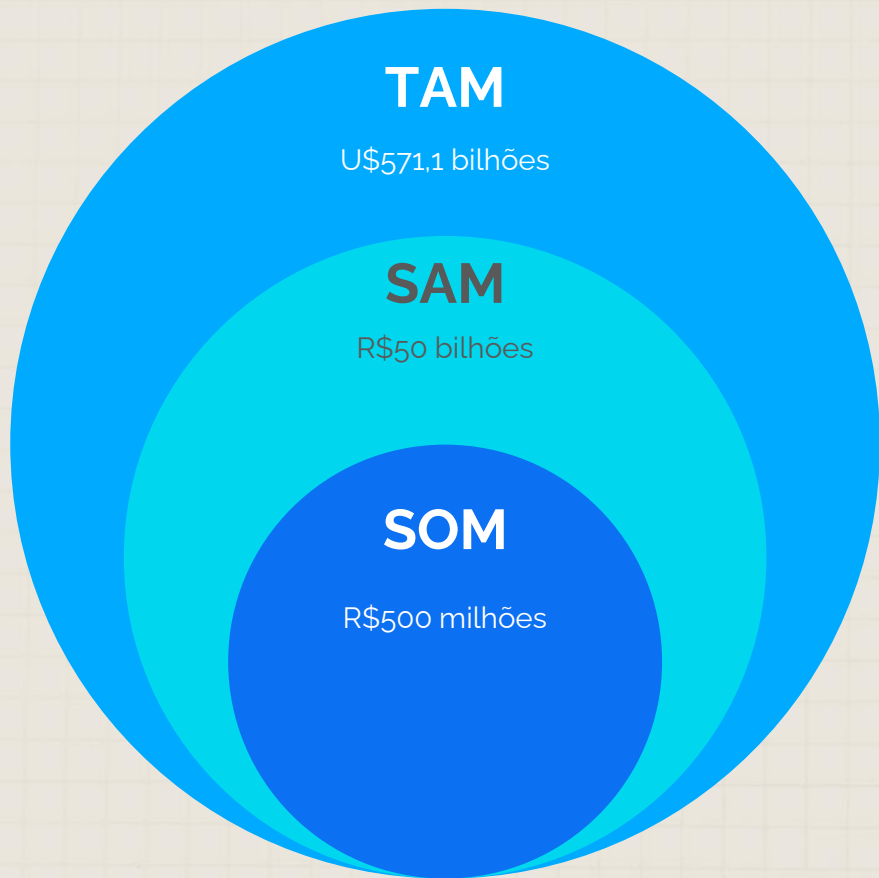
Conclusões Iniciais

O mercado de estética vem crescendo e se tornando cada vez mais expressivo no mundo todo, principalmente em países com Estados Unidos, China, Japão e Brasil. A indústria movimenta bilhões ao redor do mundo todo, nos últimos anos, o padrão se repete também no Brasil. As principais buscas no google relacionadas à palavra “estética” são: “Estética perto de mim” e “Como ganhar dinheiro com estética” ou “como se profissionalizar em estética”. Existem aplicativos de bastante expressão no Brasil que estão no Mercado há mais de 5 anos que oferecem serviços de estética a domicílio e serviço de agendamento. A ideia é desenvolver um aplicativo que conecte os consumidores finais aos profissionais que oferecem os serviços próximos a sua localização. Em uma segunda release oferecer um campo que conecte os futuros profissionais aos cursos profissionalizantes oferecidos.

Pesquisas gerais

- Estudo de mercado: o crescimento do mercado de beleza para 2023([link](#))
- Mercado de beleza é o 2º com maior número de empresas ativas no Brasil([link](#))
- Mercado de estética: área da beleza movimenta bilhões todos os anos no Brasil ([link](#))
- Investir no mercado de estética será sua melhor decisão em 2023 ([link](#))
- Singu ([link](#))
- Trinks ([link](#))
- GetNinjas ([link](#))

Tamanho do Mercado



TAM – Considerado a movimentação do mercado mundial de estética, incluindo o mercado de beleza e procedimentos gerais, dos mais simples até o mais invasivos de acordo com a beauty fair (Maior feira de beleza e negócios das Américas e segunda maior do mundo) – [link](#)

SAM – Considerado a movimentação de mercado de estética no Brasil considerando procedimentos gerais, dos mais simples aos mais invasivos e também mercado de beleza de acordo com a ABIHPEC – Associação brasileira da Indústria, Higiene pessoal, Perfumaria e Cosméticos e a SBCP – Sociedade brasileira de cirurgia plástica. ([link](#))

SOM - Considerando alcance de 1% do mercado brasileiro, baseando também nos dados dos apps concorrentes que oferecem serviços parecidos



Nome

Vanessa

Info 1: Entre 25 e 55 anos

Info 2: Mora em uma capital

Info 3: Renda de R\$3.000, 00
a R\$10.000,00

Resumo

Vanessa é uma mulher trabalhadora que não tem muitas horas pra se dedicar a salões de beleza, porém considera que cuidados com estética também são cuidados com a saúde

Dores

- Pouco tempo livre
- Dificuldade de agendamento
- Dificuldade de encontrar profissionais

Necessidades

- Encontrar vários tipos de serviço em uma plataforma
- Prestadores próximos de casa ou do trabalho
- Atendimento a domicílio

Personalidade



Hábitos

- Faz skin care
- Tem rotinas de auto cuidado
- Trabalha em tempo integral

Entrevista com Usuário

Pesquisa realizada: Entrevista

Objetivo: Identificar se a distância do estabelecimento impacta na frequência de utilização do serviço.

Hipótese: Acredito que se houver uma lista disponível dos locais mais próximos de prestação de serviço seja mais fácil realizar agendamento.

Formulário / Roteiro: [link](#)

Análises e conclusões

A entrevista foi curta e sucinta para que as pessoas tivessem a liberdade de falar verdadeiramente quais os motivos as levavam a utilizar serviços de salão de beleza e quais as maiores dificuldades encontradas e assim validar se as pessoas realmente dão preferência para proximidade ou não. Todas as entrevistadas que utilizam serviços estéticos com frequência vão em estabelecimentos próximos de casa e as que não utilizam com frequência também procuram proximidade quando vão utilizar os serviços mesmo que esporadicamente. As pessoas que não utilizam com frequência tem como motivo principal a falta de tempo e disposição para conciliar horários. Portanto as funcionalidades de encontrar os estabelecimentos mais próximos e conseguir agendar a qualquer momento são muito importantes para o aplicativo.

Proposta de Valor

O novo produto da Epic New Ventures ajuda mulheres que trabalham e querem encontrar estabelecimentos de estética em suas proximidades e agendar atendimentos com profissionais a qualquer momento, através das ferramentas de busca e agendamento do aplicativo "

Comentários gerais sobre o Discovery

Após identificar que a maioria das entrevistadas procura estabelecimentos próximos de casa para realizar procedimentos estéticos e verificar que o mercado de estética tem crescido bastante nos últimos anos, a ideia é desenvolver um aplicativos em que o usuário consegue encontrar estabelecimentos próximos dos clientes ou profissionais que atendem em domicílio e conectar os dois através da plataforma para facilitar o acesso de ambos. Ao identificar que o mercado tem crescido e grande parte das novas empresas do Brasil no último ano são também do segmento, os próximos passos são conectar pessoas interessadas em se profissionalizar no ramo da estética e os ministradores de cursos da área.