

# MAPA DE PROPOSTA DE VALOR

## 1. Igor Reis (Frequentador de Eventos)

### Tarefas do Cliente:

- Encontrar eventos relevantes com rapidez e praticidade;
- Acessar informações detalhadas sobre datas, horários e localizações;
- Encontrar eventos alinhados aos seus interesses(música, tecnologia, esportes, etc).

### Ganhos do Cliente:

- Facilidade no acesso a informações sobre eventos;
- Receber recomendações personalizadas baseadas em seus interesses;
- Atualizações e notificações sobre eventos próximos ou de interesse;

### Dores do Cliente:

- Dificuldade em encontrar eventos de qualidade sem perder muito tempo;
- Falta de informações claras sobre atrações, acessibilidade e valores;
- Eventos que são mal divulgados e não chegam ao público certo.

## 2. Bruna Martins (Patrocinadora - Empresária do Setor de Bebidas)

### Tarefas do Cliente:

- Descobrir eventos que tenham público compatível com sua marca;
- Aumentar a visibilidade da empresa através do patrocínio de eventos;
- Avaliar se vale a pena investir em determinado evento.

### Ganhos do Cliente:

- Facilidade em encontrar eventos relevantes para investir;
- Maior exposição da sua marca para o público certo;
- Relatórios sobre o alcance e engajamento dos eventos divulgados.

### Dores do Cliente:

- Dificuldade em acessar informações centralizadas sobre eventos;
- Incerteza sobre o impacto do investimento no evento;
- Falta de métricas claras sobre a audiência de cada evento.

## 3. Grazi Vitória (Organizadora de eventos)

### Tarefas do Cliente:

- Divulgar seus eventos para um público amplo e segmentado;
- Aumentar o reconhecimento do evento e atrair mais participantes;
- Criar campanhas de marketing eficazes para alcançar o público certo.

Ganhos do Cliente:

- Plataforma que centraliza a divulgação de eventos;
- Melhor alcance e engajamento do público-alvo;
- Facilidade na comunicação com patrocinadores interessados.

Dores do Cliente:

- Alto custo para divulgar eventos sem um canal eficiente;
- Dificuldade em atingir o público certo para seu evento;
- Baixa visibilidade, mesmo com esforços de marketing próprios.

#### 4. Davi Mendes (Artista Independente - Cantor e Compositor)

Tarefas do Cliente:

- Cadastrar seus eventos na plataforma para alcançar um público maior e atrair pessoas para suas performances;
- Tornar-se visível para quem busca talentos para eventos, aumentando suas oportunidades de trabalho;
- Usar a plataforma para manter seus seguidores informados sobre seus eventos e fortalecer sua presença no cenário musical.

Ganhos do Cliente:

- Divulgação segmentada dos seus shows para o público certo;
- Mais chances de ser convidado para eventos e festivais;
- Crescimento orgânico da sua base de fãs através de maior exposição.

Dores do Cliente:

- Dificuldade em alcançar novas pessoas fora da sua bolha nas redes sociais;
- Falta de oportunidades para se apresentar em eventos maiores;
- Concorrência com artistas já estabelecidos, dificultando seu crescimento.