

A falha no Mercado de Eventos e Ingressos Online

Segmento de clientes:

1. Empresas e organizações:

- Corporações, startups e instituições que possuem sites, aplicativos ou plataformas de venda de ingressos e desejam torná-los acessíveis a todos os públicos, incluindo pessoas com deficiência.
- Empresas que buscam conformidade com normas de acessibilidade digital

2. Organizadores de eventos e produtores culturais:

- Responsáveis por eventos presenciais e online que precisam garantir inclusão e acessibilidade, tanto no processo de compra de ingressos quanto na experiência do público no evento.
- Agências e produtores que desejam ampliar o público-alvo, atendendo pessoas com diferentes necessidades e promovendo uma imagem socialmente responsável.

3. Profissionais e consultores de acessibilidade:

- Especialistas que poderão ser conectados às empresas pela plataforma, oferecendo consultorias, laudos técnicos, avaliações e orientações práticas.
- Consultores independentes ou organizações especializadas em acessibilidade que buscam novos clientes e visibilidade no mercado.

Canais de comunicação e distribuição:

1. Plataforma e site próprios:

Canal principal de prestação de serviços, centralizando o cadastro de empresas, consultores e eventos.

2. Redes sociais (Instagram, Facebook, TikTok e X):

Divulgação de conteúdo educativo sobre acessibilidade, cases de sucesso, novidades do setor e campanhas de conscientização.

3. E-mail marketing e newsletter:

Comunicação direta com empresas parceiras e potenciais clientes, compartilhando dicas, tendências e oportunidades.

4. Parcerias estratégicas:

Com agências de eventos, empresas de tecnologia e startups de inclusão digital, para expandir o alcance e integrar soluções complementares.

5. Feiras e eventos de tecnologia e inclusão:

Participação ativa em exposições e painéis para demonstrar o funcionamento da plataforma e captar novos usuários e investidores.

6. Colaboração com instituições e ONGs de acessibilidade:

Alianças com associações, entidades governamentais e fundações para reforçar a credibilidade e garantir a aderência a normas legais e éticas.

Relacionamento com clientes:

1. Suporte personalizado e consultivo:

Acompanhamento dedicado às empresas desde o diagnóstico inicial até a implementação das melhorias de acessibilidade digital e estrutural.

2. Consultorias e orientações práticas:

Acesso a guias, tutoriais, vídeos explicativos e especialistas disponíveis para oferecer suporte técnico e estratégico.

3. Atendimento multicanal:

Suporte via chat online, e-mail, videochamadas e comunidade interativa, garantindo respostas rápidas e acompanhamento constante.

4. Acompanhamento contínuo e métricas de progresso:

Monitoramento dos avanços em acessibilidade, com relatórios e recomendações de atualização conforme novas normas e tecnologias.

5. Comunidade colaborativa:

Espaço online para troca de experiências, divulgação de boas práticas e feedback entre empresas, consultores e usuários.

6. Programa de fidelidade e certificação:

Empresas que atingirem altos níveis de acessibilidade poderão receber um selo de certificação, aumentando sua reputação no mercado e seu compromisso com a inclusão.