

# T-Kids

Criar um novo negócio

Cliente – Mercado

## Segmentação de Mercado

Premium Kids	
Variável 1	Variável 2
Mais Segurança	Informação
Sente-se seguros	Não tem interesse

## Matriz dos Segmentos de Clientes Priorizados

<p><b>1º</b></p> <p>Mais Segurança Informação</p> <p><b>Pais preocupados com a segurança e o bem-estar de seus filhos no período escolar.</b></p>	<p><b>2º</b></p> <p>Mais Segurança Não tem interesse</p> <p><b>Pais preocupado com a segurança, mas não acreditam que isso seja um problema</b></p>
<p><b>3º</b></p> <p>Sente-se seguros Informação</p> <p><b>Pais que acreditam que segurança não é um problema, se preocupam com seus filhos e são ativos.</b></p>	<p><b>4º</b></p> <p>Sente-se seguros Não tem interesse</p> <p><b>Acreditam que não existem problemas de segurança, geralmente não são ativos no meio escolar.</b></p>

Mais Segurança   Informação	
Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	10
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	5
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	10
<b>Média Geral</b>	<b>8</b>

Mais Segurança   Não tem interesse	
Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	7
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	3
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	3
<b>Média Geral</b>	<b>4</b>

Sente-se seguros   Informação	
Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	1
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	1
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	1
<b>Média Geral</b>	<b>1</b>

Sente-se seguros   Não tem interesse	
Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	1
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	1
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	1
<b>Média Geral</b>	<b>1</b>