

---

# Passo 1: Começando

# Programa DMND

Qual produto você escolheu? (Programa DMND ou Enterprise)

R: Programa DMND. Esse programa consiste em fornecer as ferramentas e habilidades necessárias para aquele profissional que deseja focar seus esforços em Marketing Digital. Abrange as habilidades mais solicitadas pelo mercado atual e futuro, assim o aluno se prepara e se torna qualificado para trabalhar nas maiores empresas do mundo, ou também em médias e pequenas empresas, trazendo valor ao negócio de ambas. Também, encontra a possibilidade de ser independente, como freelance.



# Objetivo de Marketing: DMND

*Forneceu o objetivo de marketing para o produto que escolheu?*

*O objetivo é coletar 50 e-mails que possam ter potenciais futuros alunos que venham a se interessar no curso de Nanodegree de Marketing Digital em Janeiro de 2019.*



# KPI: DMND

*Qual é seu KPI primário para medir o sucesso do marketing?*

*O KPI: O número de leads com potencial de interesse no curso de Nanodegree Marketing Digital no período de Janeiro de 2019.*



---

## Passo 2: Proposta de Valor

# Proposta de Valor

**Udacity:**

**PARA** clientes com foco em qualificação profissional e recolocação no mercado de trabalho.

**QUEM** precisam estar atualizados com as habilidades mais requisitadas no mercado de Marketing Digital.

**NOSSOS** Curso de Nanodegree Marketing Digital

**É** um curso de business voltado ao mercado de Marketing Digital

**O QUÊ** um ambiente que vivencia realmente o cotidiano de um profissional de Marketing Digital, que prepara o aluno para os desafios de um mercado que só cresce, com habilidades sendo trabalhadas pelas empresas que fazem esse mercado.

**AO CONTRÁRIO DE** empresas como a Udemy que não estabelece parcerias com os gigantes da indústria.

**NOSSA OFERTA** proporciona um ensino a distância com instrutores reconhecidos no mercado internacional pelas maiores empresas do mundo, com a colaboração do Google, Facebook, Blueprint, Hootsuite, HubSpot, MailChimp e Moz. Cursos voltados a prática do mercado, que demonstram o que de fato acontece no dia a dia da área de preferência do aluno.

---

## Passo 3: Persona do Cliente

# Entrevista

*A entrevista foi realizada com a utilização do Google Docs Answer. O link foi enviado via WhatsApp para diversas pessoas dos mais diferentes perfis sócio econômico, político, cultural, profissional e de instrução acadêmica.*

[Perguntas](#)

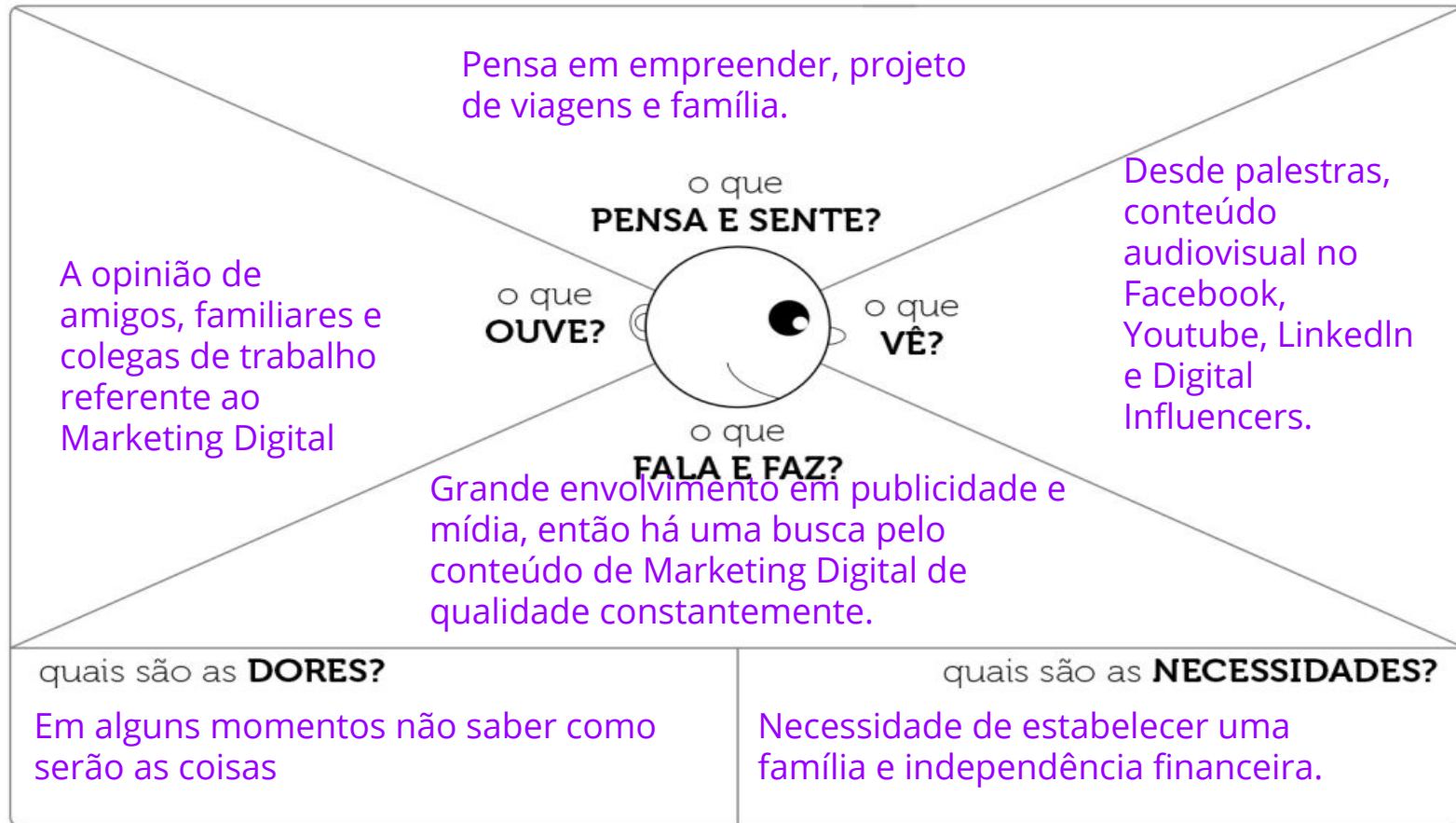
[Respostas](#)

*OBS: Pessoal, em relação às respostas, consegui baixar um arquivo .csv do Google Doc. Se tiver uma outra forma, avise-me por favor.*





# Mapa de Empatia



# Persona do Cliente

Sophia Meirelles



## Background & Demografia

1. Profissional qualificado
2. Estabilidade no emprego
3. Estabilidade financeira
4. Empreendedora
5. 32 anos
6. Casada

## Necessidades Profissionais

1. Empreender
2. Fazer o que gosta
3. Continuar trabalhando

## Hobbies

1. Viajar
2. Ambiente família
3. Estudar

## Objetivos & Metas

1. Abrir a própria empresa
2. Viajar o mundo todo
3. Atuar como freelance
4. Abrir loja online
5. Ter filhos

## Barreiras

1. Falta de emprego
2. Falta de recursos
3. Deixar de fazer o que gosta.