

Estratégias Comerciais

1. Segmentação de mercado: Identificar nichos específicos dentro do público-alvo, como profissionais que desejam atualizar suas habilidades, aposentados em busca de atividades intelectuais ou pessoas que queiram se conectar com outros membros da mesma faixa etária interessados em tecnologia. A segmentação permitirá direcionar melhor as mensagens de marketing e adaptar os serviços às necessidades de cada grupo.

2. Marketing de conteúdo: Blog ou seção de recursos no site da plataforma para compartilhar conteúdos relevantes sobre tecnologia e os benefícios de aprender novas habilidades nessa área. Ofereça dicas, tutoriais gratuitos e artigos informativos para atrair a atenção do público-alvo e demonstrar a experiência da plataforma no assunto.

3. Parcerias estratégicas: Estabelecer parcerias com organizações, como associações de aposentados, clubes de lazer, empresas de assistência à saúde ou seguradoras, que tenham interesse em oferecer aos seus membros acesso à plataforma como um benefício adicional. Isso ampliará o alcance da plataforma e fornecerá uma fonte adicional de clientes em potencial.

4. Marketing nas redes sociais: Utilizar plataformas de mídia social populares entre o público-alvo, como Facebook, Instagram e Youtube, para promover a plataforma, compartilhar conteúdo relevante e interagir com os usuários. Crie grupos ou comunidades online onde os membros possam se conectar, compartilhar experiências e tirar dúvidas sobre tecnologia.

5. Marketing de influência: Identificar influenciadores digitais ou especialistas reconhecidos no campo da tecnologia para colaborar com a plataforma. Eles podem fornecer depoimentos, participar de webinars ou até mesmo ministrar cursos, o que aumentará a credibilidade e a visibilidade da plataforma entre o público-alvo.

6. Programa de indicação: Criar um programa de indicação que incentive os usuários existentes a recomendar a plataforma para seus amigos, familiares ou colegas. Ofereça benefícios, como descontos ou acesso gratuito a conteúdo exclusivo, para aqueles que trouxerem novos clientes para a plataforma.

7. Avaliações e depoimentos: Solicitar aos usuários satisfeitos que compartilhem suas experiências positivas por meio de avaliações e depoimentos. Essas opiniões ajudarão a construir confiança e credibilidade em relação à plataforma, especialmente para aqueles que estão considerando se inscrever.

8. Eventos e workshops: Realize eventos e workshops presenciais ou online relacionados à tecnologia para pessoas com mais de 50 anos. Isso permitirá que os participantes conheçam a plataforma, experimentem amostras de conteúdo e interajam com a equipe. Esses eventos também podem servir como oportunidades de networking e para coletar feedback direto dos potenciais usuários.

9. Suporte ao cliente excepcional: Ofereça um atendimento ao cliente ágil e eficiente para responder a perguntas, solucionar problemas e fornecer suporte técnico. Um bom suporte ao cliente