Pesquisa de Mercado para Curso de Trading Algorítmico

A startup chamada Agility está planejando lançar um curso online sobre Técnicas de Trading Algorítmico. Para validar a demanda do mercado, eles realizaram uma pesquisa com 120 pessoas.



Analisando os Dados da Pesquisa

Objetivo

Entender se existe interesse no curso e qual o preço médio que as pessoas estariam dispostas a pagar.

Análise Exploratória

Analisar tabelas de frequência, histogramas e medidas resumo para entender as variáveis da pesquisa.

Inferência Estatística

Amostra Representativa?

Avaliar se a amostra de 120 pessoas representa a população de interesse.

Parâmetros de Interesse

Definir os parâmetros de interesse, como a proporção de pessoas interessadas no curso e o preço médio que elas estariam dispostas a pagar.

Análise SWOT

Forças

Inovação no mercado educacional financeiro, pesquisa de mercado realizada, parceria com um analista de dados, baixo custo inicial.

Fraquezas

Incerteza sobre a demanda, dependência de um nicho específico, preço mínimo elevado, falta de experiência no mercado educacional.

Oportunidades

Crescimento do mercado de educação online, demanda por conhecimento em trading algorítmico, personalização do curso, parcerias com influencers e especialistas.

Ameaças

Concorrência no mercado, falta de interesse do público, dificuldade em atrair o público-alvo, mudanças no cenário econômico.

SWOT





Recomendações com Base na Análise SWOT

Analisar os Dados da Pesquisa

Verificar se pelo menos 25% dos respondentes demonstraram interesse no curso.

2 Definir uma Estratégia de Precificação

Se o preço médio sugerido pelos respondentes for inferior a R\$ 85, avaliar a viabilidade de reduzir custos ou ajustar o conteúdo do curso.

3 Validar a Demanda

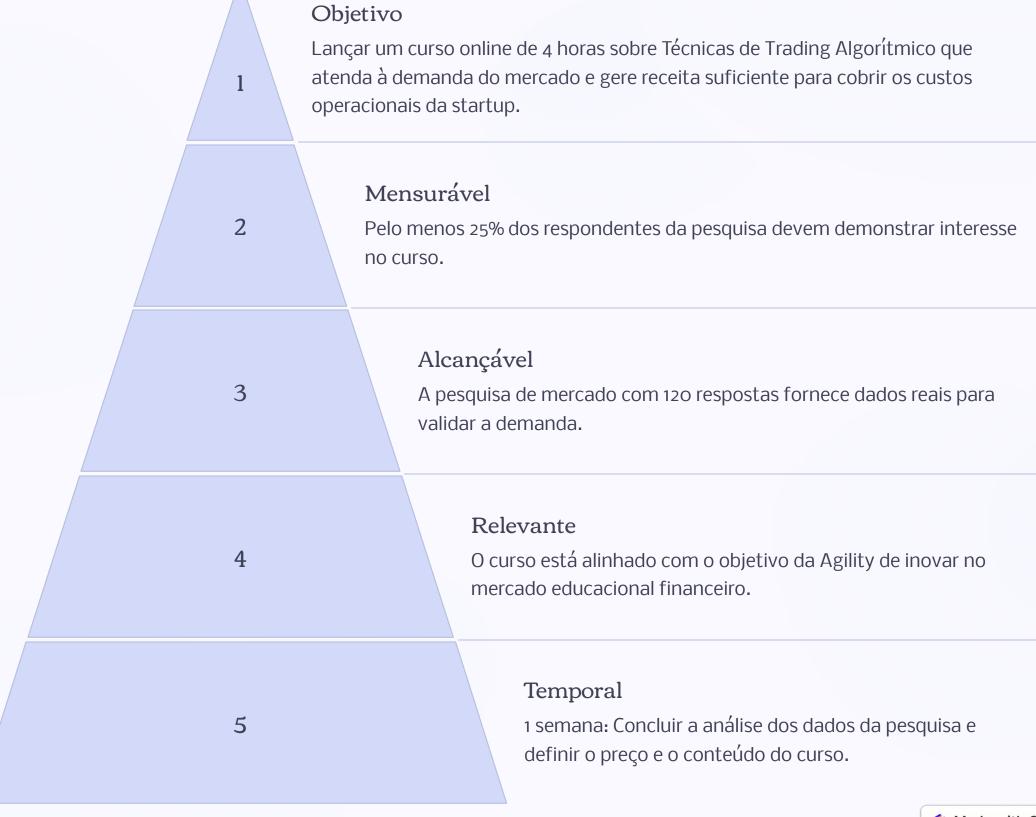
Caso a pesquisa indique interesse suficiente, realizar um lançamento piloto do curso para testar a aceitação do mercado.

4 Investir em Marketing

Utilizar estratégias de marketing digital, como anúncios segmentados e parcerias com influencers, para alcançar o públicoalvo.



Metodologia SMART



Metodologia 5W2H



O que?

Desenvolver e implementar uma estratégia de marketing e vendas direcionada ao perfil ideal do cliente.



Por que?

Para maximizar a conversão de vendas e atrair o público com maior probabilidade de pagar valores mais altos pelo curso.



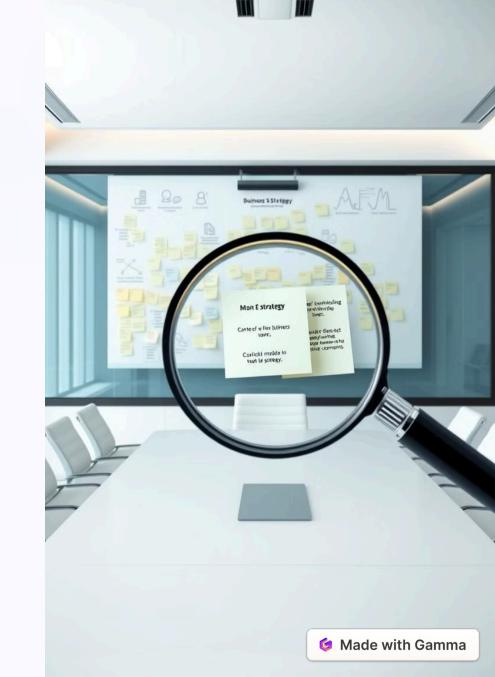
Quem?

Equipe de marketing, equipe de vendas, equipe de conteúdo.



Onde?

Plataformas digitais, eventos presenciais ou webinars direcionados a profissionais com Pós-Graduação.



Project Manager

FREA ILAVE WIEERSSACY DFEASWAYS HOW E TaskY FRET DU MAKY Theya youebly thends comets you Siscmert fier mel your tallent tacknedes progection. Thee is west confinctient. MUNDAY Phayet stpiell on faerand mice to Donel FertAlect Thee to your cominetr aclectballe: Done Phayeu geet for ineusant oller to your to tesh s wal acuraction. Thee is week confinctient. Youves and fiest Fridest seepte at thachs to 22, 201. Thes is recel lian evter lactoggen." MERRSATY Helpe secial ty your dize fest. Precitier: 202 Whentily fokey.

Plano de Ação Detalhado

Ação	Responsá vel	Prazo	Recursos Necessári os	Custo
Criar campanh as no LinkedIn	Equipe de Marketin g	1 semana	Ferramen tas de anúncios, criativos	R\$5.000
Desenvol ver conteúdo específico	Equipe de Conteúdo	2 semanas	Designers , redatores	R\$3.000
Organizar webinar	Equipe de Eventos	1 mês	Plataform a de webinar, palestran tes	R\$3.000

