Nome da empresa: Fike

Nome do cliente: Ulisses – 17 anos

Atividade da empresa: Empresa ativa a 5 anos no mercado.

**Propósito da empresa:** Venda de produtos esportivos. (Roupas, acessórios, etc)

Público alvo:

**Demografia:**

**Idade:** Principalmente jovens, com idades entre 7 e 18+ anos.

**Gênero:** A estatística indica que o público masculino é o mais representativo.

**Localização:** Campo Grande, Mato Grosso do Sul, Brasil.

**Interesses:**

* São pessoas apaixonadas por esportes e atividades físicas.
* Buscam produtos esportivos de qualidade para melhorar seu desempenho e estilo de vida.
* Valorizam marcas que compartilham sua paixão pelo esporte.

Psicografia:

**Entusiastas do Esporte:**

* O público da Fike é motivado e dedicado a suas atividades esportivas. Eles encontram satisfação na superação de desafios e no trabalho em equipe.

**Estilo de Vida Ativo:**

* Essas pessoas preferem estar em movimento, seja praticando esportes, fazendo exercícios ou participando de atividades ao ar livre.

**Consciência de Saúde e Bem-Estar:**

* Valorizam a saúde física e mental, buscando produtos que contribuam para seu bem-estar geral.

**Tendência a Experimentar Novidades:**

* São abertos a novas tendências e tecnologias no mundo esportivo.

**Identificação com Valores Esportivos:**

* Acreditam na disciplina, na superação de limites e na busca constante por melhorias.

**Histórico da empresa:**

**Contextualização da** Empresa:

* A Fike foi fundada em **2019** por um grupo de apaixonados por esportes.
* Desde então, a empresa tem se dedicado a fornecer produtos esportivos inovadores e funcionais para seus clientes.
* Recentemente sua empresa tem obtido resultados baixos em seus insights de suas redes sociais e suas vendas tem sido prejudicadas.

**Missão**:

* A missão da Fike é **inspirar e capacitar** pessoas a alcançarem seus objetivos esportivos, fornecendo produtos de qualidade excepcional.

**Visão**:

* Eles buscam constantemente inovação, excelência e satisfação do cliente.

**Valores**:

* Qualidade, Paixão pelo Esporte, Atendimento ao Cliente

Pesquisa de mercado

Percepções:

* O público-alvo da Fike tem uma **percepção neutra** da marca.
* Eles associam a Fike a produtos esportivos de **alta qualidade**, baixa popularidade comparada a concorrentes e compromisso com o esporte.

Equipe:

* Uma marca competente, com um ótimo potencial e uma ótima estruturação. Com grande foco na qualidade do produto e inovação no mercado.

Concorrentes:

* A Fike enfrenta concorrência de marcas estabelecidas, como a Nike, Adidas e Puma.
* Os concorrentes têm forte presença global, investem em marketing e oferecem uma variedade de produtos esportivos.
* A Fike precisa se diferenciar por meio de inovação, atendimento ao cliente e estratégias de marketing eficazes.

FOFAM

Forças:

* Qualidade dos Produtos: A Fike é conhecida por oferecer produtos esportivos de alta qualidade.
* Paixão pelo Esporte: A equipe e os clientes da Fike compartilham uma paixão pelo esporte.
* Inovação: A capacidade de inovar em design, materiais e tecnologia é uma força competitiva.

Fraquezas:

* Tamanho da Empresa: Como uma empresa relativamente nova, a Fike pode enfrentar desafios em termos de recursos e alcance global.
* Concorrência: Grandes marcas esportivas estabelecidas são concorrentes formidáveis.

Oportunidades:

* Expansão de Mercado: A Fike pode explorar novos mercados geográficos ou segmentos de público-alvo.
* Tendências de Saúde e Fitness: O aumento do interesse em saúde e bem-estar oferece oportunidades para produtos esportivos.
* Parcerias Estratégicas: Colaborações com atletas, influenciadores ou outras marcas podem impulsionar a visibilidade da Fike.

Ameaças:

* Concorrência Intensa: Grandes marcas esportivas competem por participação de mercado.
* Mudanças nas Preferências do Consumidor: A Fike precisa se adaptar às mudanças nas preferências e estilos de vida dos clientes.

Movimentos Comerciais:

* Lançamento de Novos Produtos: A Fike pode introduzir novos produtos alinhados com as tendências do mercado.
* Campanhas de Marketing Direcionadas: Estratégias de marketing focadas no público-alvo podem aumentar a conscientização da marca.
* Parcerias com Atletas: Associar-se a atletas famosos pode gerar credibilidade e visibilidade.

Objetivo:

O propósito do projeto é de conhecer a marca **Fike** para proporcionar um aumento de visibilidade em suas redes sociais e subir em patamares maiores no mercado contra suas concorrentes.

**Escopo:**

**Incluído:**

Equipe capacitada para conduzir esses equipamentos.

2 posts no feed por dia, e 20 storys por dia, e 30 em finais de semana.

A cada parceria, um brinde da fike.

**Fora do alcance:**

Duração de contrato de até 11 de setembro de 2025. Após data especificada, renovação de contrato é necessitada.

Equipamentos para a gravação do marketing da empresa. (Equipamentos próprios da empresa deverão ser usados)

**Mensagem principal**

**Key Message:**

Confiança e espontâneo, para se destacar entre a concorrência.

A mensagem central que o projeto deve transmitir

**Tom e estilo:**

Tons claros de ciano, vermelho e branco

Inovador e descontraído para atrair o publico jovem