

Matriz CSD

Certezas:

- O mercado da beleza é promissor e está em constante crescimento;
- Há demanda por soluções que facilitem o agendamento e gestão de clientes;
- O público-alvo é diversificado incluindo profissionais autônomos, donos de salões e clientes de todas as idades;
- O sistema precisa ser responsivo e funcionar bem em dispositivos móveis.

Suposições:

- Os usuários preferem agendar serviços via aplicativo ao invés de telefone ou pessoalmente;
- A falta de recursos tecnológicos dos concorrentes em regiões menores pode facilitar a entrada da Beauty Hub;
- A personalização da experiência (perfil, preferências, histórico) aumentará a fidelização.

Dúvidas:

- Como posso me diferenciar dos concorrentes?
- Quais funcionalidades serão mais valorizadas inicialmente?
- Quanto os profissionais estão dispostos a pagar pelo serviço?
- Como vamos atrair profissionais e clientes?
- Como adaptar a plataforma para pessoas com pouca familiaridade com a tecnologia?