Segmentação de Mercado

Empresa: Orange Juice

Por: Ingrid Cavalli, Gabriel Rodrigues, Julia Sorrente e Letycia Conde

Demográfico:

* Faixa etária: todas as idades, com foco em pessoas ativas e que praticam esportes regularmente.
* Gênero: ambos os sexos.
* Nível de escolaridade: todas as escolaridades.
* Renda: variada, com foco em pessoas que valorizam a nutrição esportiva e que estão dispostas a pagar um preço mais elevado por um produto de qualidade.

Geográfico:

* Região: cidades com alto índice de atividades esportivas e eventos esportivos, como maratonas e corridas de rua.
* Clima: cidades com temperaturas quentes e úmidas, onde a hidratação é essencial para o desempenho atlético.

Psicográfico:

* Personalidade: pessoas ativas, motivadas e determinadas a alcançar seus objetivos atléticos.
* Estilo de vida: pessoas que se dedicam a um estilo de vida saudável e que valorizam a nutrição e o bem-estar.
* Interesses: esportes, fitness, nutrição esportiva, saúde e bem-estar.

Comportamental:

* Frequência de compra: pessoas que consomem regularmente suplementos e bebidas esportivas para melhorar seu desempenho.
* Nível de envolvimento: pessoas que estão engajadas em atividades esportivas e buscam produtos que ajudem a melhorar seu desempenho.
* Atitudes: pessoas que valorizam a nutrição esportiva e procuram produtos que ofereçam benefícios nutricionais específicos para atletas.

Com base nessa segmentação de mercado, a empresa poderia criar uma estratégia de marketing que se concentre em comunicar os benefícios nutricionais do suco hipercalórico e vitamínico para atletas e pessoas que gastam muita energia, através de canais de comunicação como patrocínio de eventos esportivos, influenciadores fitness nas redes sociais e publicidade em revistas especializadas em esportes e nutrição.