

CENTRO PAULA SOUZA
Etec de Santa Isabel
MTEC – PI (NOVOTEC) Informática para internet

Adrian Patrício da Silva
Gabriel Ribeiro de Oliveira
Guilherme Dias de Oliveira
Wilker Oliveira dos Santos
Ysabela da Silva Souza

SHOWTIME: Storytelling

Santa Isabel
2023

Adrian Patrício da Silva
Gabriel Ribeiro de Oliveira
Guilherme Dias de Oliveira
Wilker Oliveira dos Santos
Ysabela da Silva Souza

SHOWTIME: Storytelling

Trabalho para obtenção parcial de menção apresentado ao Curso Técnico em MTEC-PI (NOVOTEC) – Informática para internet da Etec de Santa Isabel, orientado pelo Prof. Thiago Ribeiro de Melo como requisito parcial para obtenção da menção na matéria Usabilidade e Design de Interação.

Santa Isabel

2023

SUMÁRIO

1. CAROLINA.....	4
2. PERSONA JURÍDICA (EMPRESA)	5

1. CAROLINA

Carolina, aos 28 anos, é uma designer gráfica apaixonada por música que trabalha em uma agência de publicidade. Por ser de uma família de músicos, sua rotina gira em torno da busca por shows musicais de seu interesse. Ela explora anúncios em redes sociais, posters em locais de música e lê análises e entrevistas em revistas especializadas. Além disso, Carolina fica atenta às escolhas de shows de seus amigos e segue suas bandas favoritas nas redes sociais.

Quando se trata de ação, Carolina pesquisa shows online, assina planos de sites de venda de ingressos e compra os bilhetes com antecedência para garantir sua presença nos eventos. Ela compartilha suas experiências com amigos, recomendando artistas e bandas, e ocasionalmente organiza encontros para assistir a shows juntos.

Ouvindo as recomendações de amigos e colegas, Carolina mantém-se atualizada sobre os eventos mais promissores. Ela deseja vivenciar experiências musicais emocionantes e descobrir novas bandas que possam inspirar seu trabalho criativo como designer gráfica. No entanto, enfrenta dores, como o medo de perder a chance de ver seus artistas favoritos devido a ingressos esgotados ou preços elevados, além de frustrações técnicas durante o processo de compra de ingressos online.

Em resumo, Carolina é uma amante da música que se esforça para encontrar e aproveitar os melhores shows, compartilhando suas paixões e superando obstáculos para garantir uma experiência memorável em cada evento.

2. PERSONA JURÍDICA (EMPRESA)

O proprietário ou gerente da casa de shows musicais enfrenta desafios e aspirações significativos no competitivo mercado do entretenimento ao vivo. Sua principal preocupação é maximizar a venda de ingressos para garantir a lucratividade do estabelecimento e atrair tanto artistas quanto o público.

Nesse cenário, a persona jurídica precisa tomar decisões estratégicas cruciais. Ele busca implementar uma estratégia eficaz de venda de ingressos online, reconhecendo a importância da conveniência para o público. A escolha da plataforma de vendas de ingressos é fundamental, assim como a definição dos preços atraentes.

O ambiente profissional lhe oferece insights valiosos, com outras casas de shows adotando diferentes abordagens de vendas. Ele está atento às tendências em marketing de entretenimento e tecnologia de vendas de ingressos, buscando inovações para se destacar.

Ao falar sobre sua experiência, ele destaca os desafios das altas taxas de comissão das plataformas de vendas de ingressos. No entanto, seu objetivo principal é tornar a compra de ingressos simples e eficiente para o público, aumentando a receita da casa de shows e consolidando sua posição como um local de entretenimento de destaque.

Para alcançar esse sucesso, ele está considerando a transição para vendas de ingressos online, explorando parcerias com artistas locais e nacionais e ouvindo atentamente os feedbacks dos clientes. No entanto, a mudança pode ser acompanhada de preocupações sobre a complexidade do processo e ansiedade em relação ao desempenho dos eventos e à resposta do público. Ainda assim, sua determinação em oferecer uma experiência excepcional de compra de ingressos impulsiona seus esforços para prosperar no mercado competitivo de entretenimento ao vivo.