**Objetivos de Marketing**

* Inserir o sistema na vida da buyer persona
* Torna-lo conhecido através de conteúdo interessante e que traga benefícios para suas vidas e seus treinos
* Construir uma grande base de usuários possibilitando que times sejam montados, que haja integração entre os participantes, que haja facilidade em montar times.
* Estimular a participação dos usuários promovendo a diminuição do sedentarismo bem como das doenças relacionadas

**Estratégias de Marketing**

* Fazer contato/ parceria com profissionais/ empresas da área(saúde, bem estar exercício físico) apresentar o projeto e propor parcerias para fornecer conteúdo relacionado e descontos em produtos relacionados
* Fazer contato/ publicações em grupos frequentados pela buyer persona, como grupos de facebook, estabelecer uma agenda de publicação no instagram e facebook.
* Incentivar a prática de exercícios através de conteúdo
* Estabelecer parcerias com empresas da área de saúde para possíveis premiações ou descontos em produtos ou serviços para usuários de acordo com sua participação no sistema e interação com outros usuários
* Usar a gamificação para estimular a frequência dos usuários (participante do mês, participante com mais indicações, com maior participação em determinadas modalidades)
* Estabelecer defensores para a marca (usuários, influenciadores) possibilitando engajamento em redes sociais e novos usuários.

**Análise SWOT**

|  |  |
| --- | --- |
| Forças  Conteúdo relacionado a saúde e bem-estar disponibilizado aos usuários  Descontos oferecidos pelos parceiros | Fraquezas  Plataforma nova, desconhecida  Pouca conexão com influenciadores e grupo de interesse |
| Oportunidades  Retorno ao presencial em breve  Preocupação com saúde (após pandemia)  Estabelecer parcerias com influenciadores na área de saúde e bem estar. | Ameaças  Alto Índice Sedentarismo  Medo das pessoas do retorno ao presencial e interação em grupos |

Conclusão

Serão usadas estratégias de marketing de conteúdo para atração e retenção da buyer persona, a parceria com influenciadores será um ponto forte havendo necessidade de atenção nessa área, estabelecer e manter vínculos com os possíveis parceiros para tornar o sistema agradável de usar e com conteúdo que traga benefícios na vida do usuário.

Para retenção dos usuários usaremos marketing de conteúdo e marketing interativo

O storytelling será usado na estratégia de gamificação