Atividade proposta: Você está prestes a abrir uma floricultura em um ponto central da sua cidade e percebeu que não existem estabelecimentos como esse pelas redondezas. Você conhece algumas pessoas que moram próximas ao centro, mas não sabe muito sobre o comércio local. Quais seriam os primeiros passos antes de construir o seu negócio?

Para definir as estratégias de marketing que serão adotadas é necessário criar uma persona, uma representação do cliente ideal. Sem a persona definida podemos acabar destinando os esforços de vendas ao público errado, trazendo resultados negativos e gastos desnecessários.   
A criação da persona se dá através de pesquisas, entrevistas e etc. O primeiro passo para criar a persona que vamos usar para definir as estratégias de marketing da floricultura é definir o nicho em que está inserida, por exemplo, identificar se existem grupos nas redondezas, páginas nas redes, sites que falem sobre paisagismo, jardinagem, ornamentação com flores, cultivo e etc. Basicamente pesquisar o que está sendo falado sobre o nosso produto nas redes e daí partir para a pesquisa em campo entrevistando as pessoas conhecidas que moram próximo ao centro.   
Para a entrevista é importante deixar o entrevistado confortável com a conversa permitindo que fale livremente, pois quanto mais informações melhor o resultado. Porém é preciso definir alguns tópicos a serem abordados para coletar informações pertinentes e realizar essa conversa de maneira individual, pois em grupos um entrevistado pode influenciar nas respostas de outros. No caso da floricultura os tópicos podem ser:

* Costuma cultivar de plantas
* Gosta de flores
* Hobbies que possui
* Nível de instrução
* Quais mídias prefere
* Onde costuma ir para comprar materiais de jardinagem quando precisa
* Possui habito de comprar flores em datas comemorativas para decoração, ou como presente
* Critério de escolha para definir quais cultivar
* Onde busca informações sobre
* O que acha sobre ornamentação com flores
* Se o comércio ao redor realiza eventos sobre seus produtos para o público
* As lojas que conhece trabalham com delivery e e-commerce
* Costuma frequentar o comércio local ou prefere compras online

Aos que têm apenas flores artificiais:

* Por qual motivo não tem flores naturais
* Interesse em cultivar plantas que demandem menos cuidados

Com essas informações é possível criar uma persona e definir as estratégias abordadas.

**Exemplo:**  
Ana Clara que mora sozinha e trabalha durante o dia e tem o habito de cultivar algumas flores na sua varanda, pois acha muito bonito, mas como não passa o dia em casa a flores acabam morrendo. Ela sempre busca dicas de cuidados na internet, principalmente no Instagram.

**Estratégias**

* Eventos online fora do horário comercial para que todos possam acompanhar e presenciais aos finais de semana com ambientes instagramáveis
* Página interativa com chatbot com dicas e instruções, e evidenciar os cuidados diários com as mudas na descrição do produto
* No Instagram criar Reels com tutoriais de paisagismo
* Estratégias comerciais, como cupons de desconto exclusivos
* Entregas rápidas com cartões para presentear