**Faculdade de Tecnologia Senac Goiás**

**Curso:** Jogos Digitais

**Módulo:** 5º

**Disciplina:** Marketing

**Professor:** Gésion Carvalho

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

PROJETO INTEGRADOR

KidHero - Lucas Almeida Guimarães Silva

A seguir, as etapas que deverão ser cumpridas no projeto, visando um levantamento mais abrangente de informações sobre o mercado, que auxiliem no desenvolvimento de campanhas de comunicação e tomadas de decisões estratégicas.

* **Briefing**

1. Histórico

* Como surgiu a ideia do jogo?

A partir de uma análise do contexto geral de jogos mobile, procurei jogos educativos para crianças e foi notado que a maioria está voltado para o entretenimento. A escassez me mostrou uma oportunidade.

* Por que esse estilo de jogo e não outro?

A intenção de entrar com a gameficação para o público juvenil é mais bem vista por empresas com visão tecnológica.

* Qual seu conhecimento nesse tipo de jogo?

Pouco conhecimento, apesar de na minha infância ter os famosos jogos de tabuleiro e de cartas onde abordavam o mesmo tema com intenção semelhante.

* Quais suas perspectivas sobre o mercado para esse estilo de jogo?

Grande aceitação por famílias e empresas com interesse de atuar no ramo.

* **O Mix Marketing - 7P’s**
* Produto:

Entretenimento e educação;

* Preço:

Obtenção de perfil de desenvolvedor na Play Store.

* Praça:

Smartphones;

* Promoção:

Redes sociais e sites;

* Pessoas:

Como desenvolvedor, darei suporte técnico me relacionando com os consumidores e clientes, estreitando os laços;

* Processo:

O cliente precisará de uma conta google, acessar o Play Store, fazer o Download do jogo e entrar com a conta do Facebook;

* Evidência Física:

Postagem do jogo na Play Store, meu portfólio e meu código fonte.

* **Pesquisa de Mercado**
* Formulação do problema (Questões relativas ao produto, motivo de compra, local de compra, preço, frequência de compra etc):

Por ser um produto digital, será adiquirido somente em Smatphones e tablets, não atingindo pessoas excluídas digitalmente.

Como o jogo será ditribuído gratuitamente, e irá gerar receita somente com propagandas, pode causar irritabildiade e desistência do produto;

* Elaboração de questionário:

O questionário foi produzido como formulário Google, sendo possível somente pessoas que tem acesso a internet e um dispositivo eletrônico responde-lo, já que é o minímo para fazer parte do público alvo. (Questionário foi enviado por email);

* Coleta de dados:

Os dados foram coletados após o mínimo de 30 pessoas terem respondido o questionário por completo. Como dados principais tiveram: sexo, idade, residência, acesso a dispositivos eletrônicos...;

* Tabulação:

Foram criados os gráficos com os dados mais relevantes para determinar o tema e o modo de destribuição.

* **Identificação do Perfil do Público-Alvo**
* Idade:

4 a 9 anos

* Sexo:

Masculino e Feminino.

* Onde mora:

Cidade Metropolitana, com acesso a internet.

* Renda média:

Classe média - média (+R$1400)

* **Análise Swot**
* Forças:

Produto digital, de fácil acesso.

* Fraquezas:

Nicho específico

* Ameaças:

Público sem autonomia.

* Oportunidades:

Escassez de produto nesse segmento.

* **Processo de Compra**
* Reconhecimento de necessidade:

Os pais percebem que um simples jogo com o principal papel sendo educação irá acresentar e auxialiar a instrução de seus filhos;

* Busca de informações:

Com acesso a internet, será fácil achar informações no Play Sotre (página oficial do jogo), sites e vídeos de críticas e redes sociais.

* Avaliação de alternativas:

Atualmente o mercado não se mostra potente na formulação de aplicativos educativos para jovens;

* Decisão de compra:

O aplicativo será distribuído de forma gratuita, passando uma imagem mais dócil ao consumidor, deixando aberto a experiência de testar o jogo;

* Avaliação pós-compra:

De acordo com a satisfação do consumidor, será possível deixar o feedback na página oficial do aplicativo na Play Sotre, com comentários e nota geral.

* **Planejamento Estratégico** (Tomada de decisão)
* Qual será o nome do Jogo?

O Jogo terá o nome de KidHero. Com a intenção de utilizar a língua inglesa para inicição em outro idioma, o nome sugere luta contra algo, uma criança poderosa.

* O que a marca/logo deve representar?

A imagem do jogo irá representar o nome personificado: uma criança fantasiada de herói, demotrando poder, alegria e vitória.