

ATIVIDADE 3 - ANÁLISE ESTRATÉGICA DONS SANTANA

ANÁLISE ATUAL DO PERFIL

PONTOS FORTES IDENTIFICADOS

1. BASE DE AUDIÊNCIA CONSOLIDADA

- 31k seguidores representam uma comunidade significativa no nicho de dança
- Audiência engajada com o universo fitness/dança

2. OPERAÇÃO ESTRUTURADA

- Funcionamento de seg-sex (7h-21h) + sábado (9h-15h) demonstra profissionalismo
- Horários estendidos atendem diferentes perfis de alunos

3. POSICIONAMENTO ESTABELECIDO

- Reconhecimento como referência em dança/estileto
- Nome consolidado no mercado gaúcho

PONTOS FRACOS E OPORTUNIDADES DE MELHORIA

1. BAIXO APROVEITAMENTO DA BASE

- 31k seguidores, mas workshops vendendo apenas 40 vagas indica baixa conversão
- **Solução:** Implementar funil de conversão mais eficiente com conteúdo educativo → interesse → compra

2. COMUNICAÇÃO POUCO ESTRATÉGICA

- Briefing informal sugere falta de planejamento estruturado
- **Solução:** Profissionalizar comunicação com calendário editorial e tom de voz consistente

3. LIMITAÇÃO GEOGRÁFICA

- Foco muito regional pode limitar crescimento
- **Solução:** Expandir para formato híbrido (presencial + online) para alcance nacional

4. PRECIFICAÇÃO SEM ESTRATÉGIA DE VALOR

- Aumento de R\$250 para R\$350 sem justificativa clara de valor

- **Solução:** Criar percepção de valor através de benefícios exclusivos por lote
-

ESTRATÉGIAS RECOMENDADAS

CURTO PRAZO (1-3 meses)

1. Otimização de Conversão

- Implementar stories com call-to-action diretos
- Criar senso de urgência e escassez
- Testimoniais de ex-alunas

2. Segmentação de Audiência

- Identificar perfis: alunas atuais, ex-alunas, prospects
- Conteúdo personalizado para cada segmento

MÉDIO PRAZO (3-6 meses)

1. Expansão Digital

- Workshops online para audiência nacional
- Conteúdo premium/exclusivo
- Programa de afiliados com outras escolas

2. Profissionalização da Comunicação

- Brand voice definido
- Calendário editorial estruturado
- Métricas de performance estabelecidas

LONGO PRAZO (6+ meses)

1. Desenvolvimento de Produtos Digitais

- Curso online estruturado
- Mentoria individualizada
- Certificação profissional

2. Expansão da Marca

- Franquias ou parcerias

- Linha de produtos (roupas, acessórios)
 - Eventos nacionais
-

MÉTRICAS DE SUCESSO SUGERIDAS

- **Conversão:** Meta de 3-5% da base (930-1550 interessados)
 - **Engagement Rate:** Manter acima de 4% mensal
 - **Ticket Médio:** Aumentar através de upsell/cross-sell
 - **Retenção:** 70% de participantes interessados em próximos eventos
-

IMPACTO FINANCEIRO PROJETADO

Cenário Atual:

- 31k seguidores → 40 vagas = 0,13% conversão
- Receita: R\$ 12.000 (40 × R\$ 300 médio)

Cenário Otimizado:

- 31k seguidores → 3% conversão = 930 interessados
- Taxa de conversão final: 15% = 140 vagas
- Receita projetada: R\$ 42.000 (aumento de 250%)