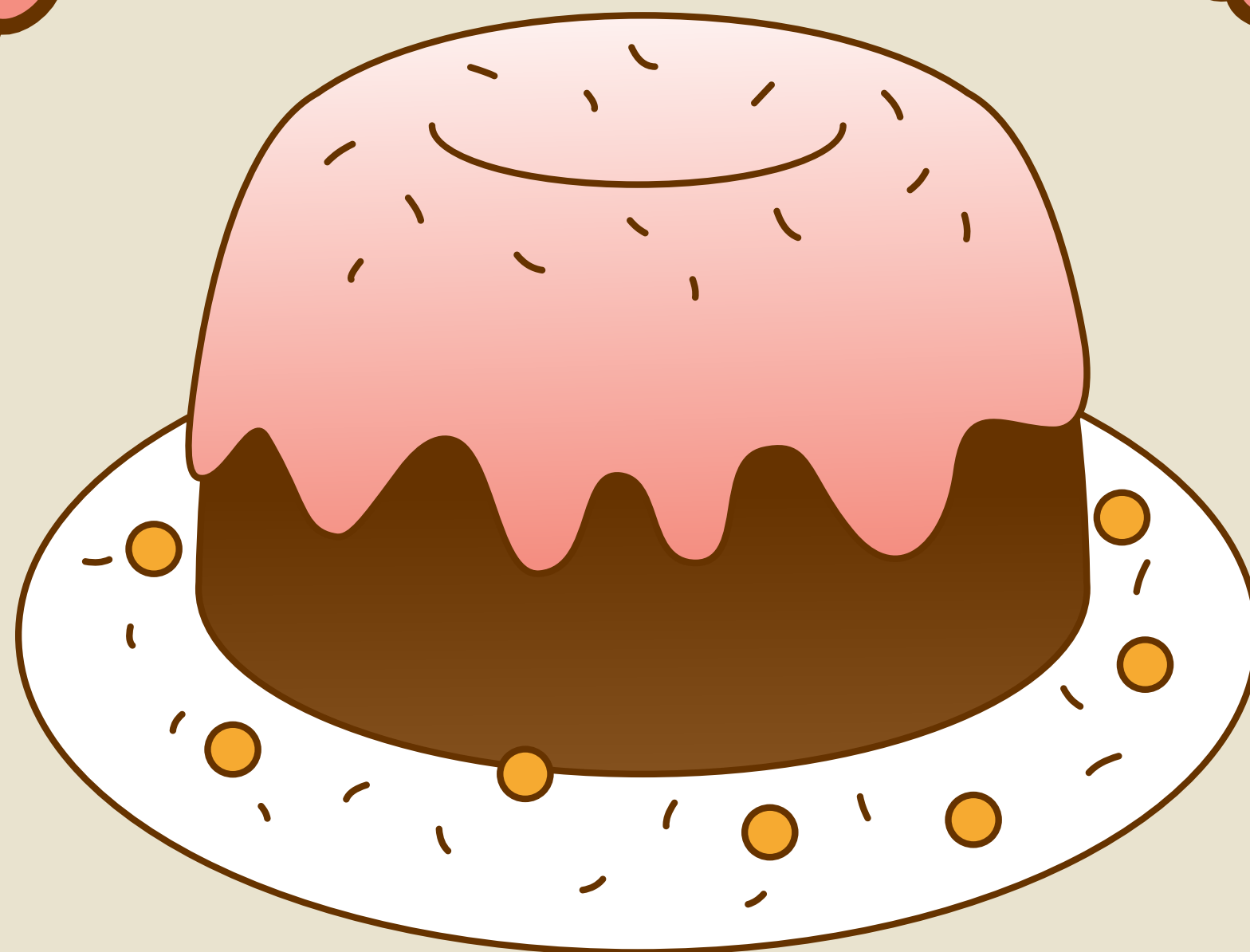


Estratégias de Segmentação e Audiências no Marketing Digital

Case sobre marca Caseirinhos da Felicidade
Analistas: Antonio Santos e Evelyn Karim

Caseirinhos da Felicidade



Tópicos

- Sobre a Caseirinhos da Felicidade
- Objetivos SMART
- Análise de SWOT
- Definição de Público-Alvo e Personas
- Estratégia de Segmentação
- Conceito de Públicos de Remarketing e Públicos Semelhantes
- Criação de Anúncios Personalizados

Caseirinhos da Felicidade



Nome

- Caseirinhos da Felicidade

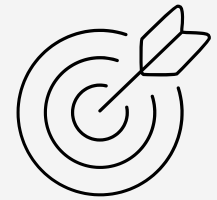
Produto

- Caseirinhos são mini bolos com diversas coberturas.

Sobre

- Na Caseirinhos da Felicidade, nossos mini bolos fresquinhos e artesanais transformam qualquer momento em uma celebração única, com personalização e sabor que despertam memórias especiais.

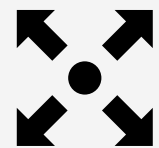
Objetivos SMART



Meta 1: Aumentar o reconhecimento da marca em 30% até o final do próximo semestre



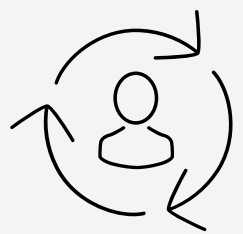
Meta 2: Fidelizar 20% dos clientes recorrentes até o final de 2024



Meta 3: Expandir a capacidade de produção em 15% até junho de 2025



Meta 4: Expandir a capacidade de produção em 15% até junho de 2025



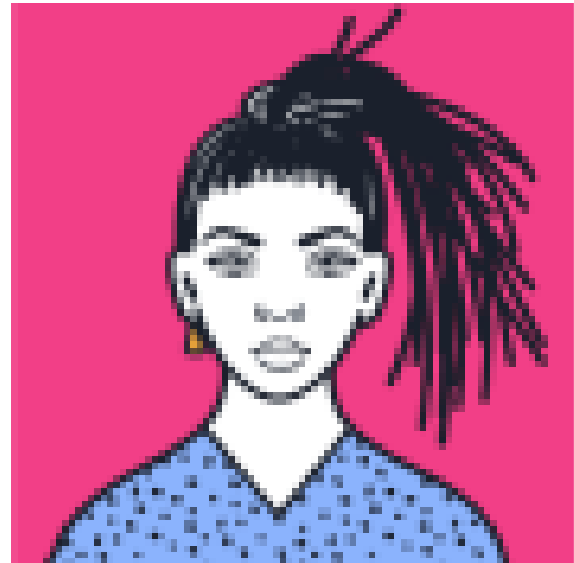
Meta 5: Alcançar uma taxa de conversão de 5% em clientes potenciais provenientes de anúncios pagos até março de 2025

SWOT

F (Forças)	O (Oportunidades)	F (Fraquezas)	A (Ameaças)
<ul style="list-style-type: none">• Produtos personalizados;• Ingredientes frescos e de marcas renomadas;• Embalagens artesanais e personalizadas;• Atendimento a eventos sob encomenda;	<ul style="list-style-type: none">• Explorar mercado de micro eventos como o chá reveleção;• Festa na caixa atendem de imediato quem quer surpreender alguém;• Fidelizar clientes recorrentes através de descontos e mimos;• Personalização de festas na caixa conforme as datas comemorativas;	<ul style="list-style-type: none">• Não possui loja física; Pouco tempo no mercado;• Pouco reconhecimento;• Espaço reduzido para produção dificulta o atendimento de médios e grandes eventos;	<ul style="list-style-type: none">• Pequenos negócios podem facilmente copiar a ideia de personalização;• Concorrência com empresas como Confeitarias podem afetar as vendas;• Épocas de datas comemorativas como Páscoa e dia dos namorados podem afetar insumos como por exemplo o chocolate;

Público-alvo		
Demográfica	Gênero	Homens, Mulheres
	Idade	20 a 65+ anos
Comportamental	Hábitos de Uso de Dispositivos	que habitualmente utilizam dispositivos móveis
	Interesses e Preferências	-em bolos personalizados;-entrega a domicilio;-para atender micro eventos até 50 convidados(aniversário, chá revelação, etc);-bolos artesanais;-bolos gourmet;-atendimento requintado e personalizado;-coberturas gourmet;-festa na caixa;-datas comemorativas;-comemorações;-momentos exclusivos;-autopresente.
Geográfica	Localização Geográfica	Pinhais-Paraná
	Região	Pineville;Alphaville;Estrada da Graciosa;Centro de Pinhais;Jockey Club (Shopping);Bairro AltoEstância Pinhais;Amélia.
Psicográfica	Estilo de vida	-Pessoas que buscam praticidade e comodidade no dia a dia;-Que possuem pouco tempo para se deslocar até algum local para retirar seu produto;-Que gostem presentear alguém;-Que possua uma rotina agitada.

Persona



JOANA MARIA

**ANALISTA DE NEGÓCIOS DE
TECNOLOGIA**

ADULTO (26-40)

Mini-bio

Joana Maria tem entre 26 e 45 anos e está noiva. Ela valoriza praticidade no seu dia a dia agitado e gosta de personalizar momentos especiais. Adepta de um estilo de vida moderno, Joana busca serviços que ofereçam conveniência e um toque refinado, sem abrir mão de qualidade.



Detalhes Pessoais

Localização

Brasil

Renda Familiar

De R\$6.500 a
R\$10.000,00

Nível Educacional

Superior completo

Status de Relacionamento

Noivo(a)



Carreira

Empresa

Empresa de Telecom

Tamanho da Empresa

Global

Responsabilidades Profissionais

Joana Maria analisa dados e processos, identificando oportunidades de melhoria e eficiência para alinhar soluções às necessidades dos clientes e aos objetivos da empresa. Ela facilita a comunicação entre equipes técnicas e comerciais.

Objetivos

O trabalho de Joana Maria é mensurado por meio de indicadores como a melhoria na eficiência dos processos, a precisão das análises de dados, a implementação

Desafios

Joana Maria enfrenta desafios com processos complexos e a integração de novos sistemas, além de equilibrar expectativas de stakeholders e se adaptar

bem-sucedida de soluções e o impacto nas metas de desempenho da empresa. Seus objetivos incluem otimizar processos, aumentar a satisfação do cliente e garantir que as soluções estejam alinhadas com as necessidades do negócio e estratégias da empresa.

rapidamente às mudanças no setor de telecomunicações.



Canais de Comunicação



Estratégia de Segmentação:

Com base nas informações levantadas de público alvo, fizemos uma simulação no Meta Ads de uma estratégia de segmentação:

Detalhes do público



Localização: Brasil: Bairro Alto, Curitiba - Paraná (+2 km), Jockey Plaza Shopping (+2 km), Alphaville - Pinhais, PR (+2 km), Estrada Da Graciosa (+2 km), Jardim Amélia (+2 km), Pinhais Centro (+2 km) ; Estancia Pinhais Paraná

Idade: 20 a 65+

Pessoas que correspondem a: Interesses: Venda de bolos, Cupcake, Gourmet (comidas e bebidas) ou exclusive, Empregadores: Delivery ou Boutique, Acontecimento: Aniversário dentro de 30 dias

Criativo 1

Story

Anúncio para Jovens Adultos (20-30 anos) –
Praticidade e Presentes Surpresa

Surpreenda alguém especial com um Caseirinho! Texto: Na correria do dia a dia, fica difícil encontrar tempo pra presentear, né? Mas a gente resolve isso pra você! Entrega rápida, bolos gourmet, e embalagens que arrancam sorrisos – tudo sem sair de casa!



SURPREENDA COM AMOR!

Surpreenda alguém especial
com um Caseirinho – entrega
rápida e bolos gourmet,
direto na sua casa!



Criativo 2

Anúncio I

Anúncio para Pais Organizando Microeventos
(35-45 anos) – Aniversários e Chá Revelação

Torne o seu chá revelação ainda mais especial com nossos mini bolos personalizados e deliciosos! Os Caseirinhos da Felicidade são perfeitos para criar momentos inesquecíveis, com ingredientes fresquinhos e uma apresentação que vai encantar todos os convidados. 🎀🍰

💡 Encomende já e faça do seu evento um sucesso!

#CháRevelação #MiniBolos

#CaseirinhosDaFelicidade

#Personalização

#MomentosInesquecíveis

#ComidaComAmor #EventosEspeciais

#SurpresaDoBebê #FestaComSabo



Criativo 3

Anúncio III

*Anúncio para Mulheres 45+ – Datas
Comemorativas e Aconchego*

Um Caseirinho não é apenas um bolo. É carinho, tradição e aquele toque de felicidade que transforma qualquer data em uma lembrança especial. Perfeito para presentear ou celebrar momentos únicos com quem você ama. 💖🌟

🍰 Encomende agora e receba na sua casa, sem complicação!

#CaseirinhosDaFelicidade

#BoloComAmor #MomentosEspeciais

#PresentePerfeito #MemóriasDoces

#MiniBolosPersonalizados

#FeitoComCarinho

#SaboresInesquecíveis #EntregaRápida

#ComidaAfetiva



QUE TAL ADOÇAR AQUELE MOMENTO ESPECIAL?



Conceito de Públicos de Remarketing e Públicos Semelhantes

Base de Clientes Atuais	Utilizar a lista de clientes que já compraram os Caseirinhos para criar um público semelhante e encontrar novos usuários com características similares (idade, interesses, hábitos de compra)	Exemplo: Focar em pessoas que têm interesse por presentes, bolos personalizados e festas, promovendo campanhas voltadas para datas comemorativas
Públicos de Redes Sociais	Criar públicos semelhantes aos seguidores das redes sociais da marca, focando em quem curte ou compartilha conteúdo com frequência.	Exemplo: Anunciar novos sabores de Caseirinhos para um público semelhante ao que interage com postagens sobre bolos gourmet e festas na caixa.
Públicos de Interações no Site	Criar uma lookalike audience baseada nos visitantes mais engajados do site (como aqueles que visitaram várias páginas ou chegaram até o carrinho)	Exemplo: Oferecer anúncios com foco na praticidade de entrega e personalização para um público que valoriza conveniência e exclusividade

Obrigado!