**Briefing**

### Responsável pelo Briefing: *Tatiane Terreiro*

**Data:** *27-09-2021*

## Identificação do cliente:

|  |
| --- |
| **Nome da empresa: Game Mania**  **Produto/Serviço: site e-commerce**  **Responsável pela empresa: Antônio Carlos Madureira** |

## Detalhes da empresa:

**Breve histórico do cliente:** *a empresa game mania começou como uma locadora de garagem nos anos 90 e foi se adaptando as novas tecnologias no quesito games, foi se modernizando e hj atende boa parte do Brasil com seus produtos.*

**Categoria:** *e-commerce de games*

**Detalhes do uso do produto e/ou serviço:** *produto de uso continuo, games para amadores e profissionais*

**Embalagens:** *mídia física, DvD, Blu-ray. mídia digital.*

**Preços trabalhados no mercado:** *produtos com preços variáveis de acordo com cada conteúdo*

**Distribuição:** *site e -commerce e lojas físicas da unidade.*

## Público-alvo:

**Persona:** *pubrico crianças , jovens e adultos de todas as classes e idade,*

**Hábitos e comportamentos do público-alvo:** *nerds e geek*

**Razões de aquisição:** *pelo prazer de fazer as atividades envolvidas em cada game.*

## Concorrência:

**Principais concorrentes:** *Atreus games, game estúdio.*

**Preço, distribuição, promoção e informações úteis:** *preços acessíveis.*

**Pontos positivos e negativos:** *Localização e um ponto forte e ponto fraco e a alta demanda causando atrasos de entrega.*

**Presença online e offline:** *redes sociais, site de vendas.*

## Estratégias e Objetivos:

**Objetivos do projeto:** *Melhorar a gestão de vendas.*

**Estratégias:** *site e-commerce com todos os produtos da loja.*

**Posicionamento:** *de forma clara e objetiva.*

**Expectativas do cliente:** *melhoria na gestão e futuras ampliações da rede.*

**Expectativas do prospect de seu cliente:** *facilidade de compra e escolha de produtos.*

**Verba disponível: R$***110;000,00;*

**Prazos para realização do trabalho:** *90 dias.*