

Análise da Indústria / Mercado

- **Segmentação / Perfil do Consumidor**
- Analisar o setor, apresentando as principais **características do setor**, considerando as variáveis macroambientais, econômicas, políticas, legais, demográficas e sociais;
- Definir o **nicho de mercado**, informando as características do segmento de mercado que julga ser pouco explorado, mas percebe como oportunidade;

Plano de Marketing

- Demonstrar as estratégias de marketing que serão utilizadas pela empresa.
- **Segmentação de clientes,**
- Produto / serviço, Preço, Praça, Promoção;
- Informar as expectativas de vendas, projeção de vendas;
- Estratégia de **relacionamento com o cliente;**
- **Canais** de distribuição.

Segmentação de Mercado



← Segmentação de Mercado

Divida seus clientes em grupos com expectativas semelhantes e necessidades comuns

Barbearia

Clientes assinantes | clientes avulsos. | Clientes da região | Clientes de longe.

Recorrência no Instituto

Vai ao salão toda semana | Vai no salão para ocasiões especiais | Gosta de experimentar novos serviços | Gosta dos serviços tradicionais

Gerador de Persona



← Gerador de Personas



Saber Mais



Crie um personagem fictício que represente o cliente real e ideal do seu negócio



ariana

Idade
30 anos

Profissão
enfermeira



Joana

Idade
28 anos

Profissão
Advogada



Jornada do Cliente



← Jornada do Cliente



Joana

Antes

Durante

Depois

O que o cliente faz antes de entrar em contato com o seu produto/serviço?

Descoberta



Descobrir um novo salão no bairro que mora

Cliente busca na internet novos endereços.

Consideração



Ver o que cada empresa oferece

Entrar em contato com os salões e ver nas redes sociais o que cada um oferece

Decisão



Marcar um atendimento

Dentre as opções escolher o melhor, e ligar para marcar um horário

Jornada do Cliente



← Jornada do Cliente



Joana

Antes

Durante

Depois

O que o cliente faz enquanto está em contato com o seu produto/serviço?

Compra e Pagamento



Pagar pelo serviço

Ir até a recepção do Instituto e pagar pelo serviço. Verifica o preço e as opções de pagamento.

Entrega



Uso do serviço - manicure

Passar pelo atendimento da manicure

Jornada do Cliente



← Jornada do Cliente



Joana

Antes

Durante

Depois

O que o cliente faz depois que entrou em contato com o seu produto/serviço?

Lealdade e advocacia



Comentar para amigas

Compartilhar a experiência do salão e a nova descoberta do lugar que fica perto da sua casa, tem preço dentro do esperado e com atendimento excelente.