

Aula: Modelo de Negócio

Profa. Sandra Lohn Vargas, Dra.

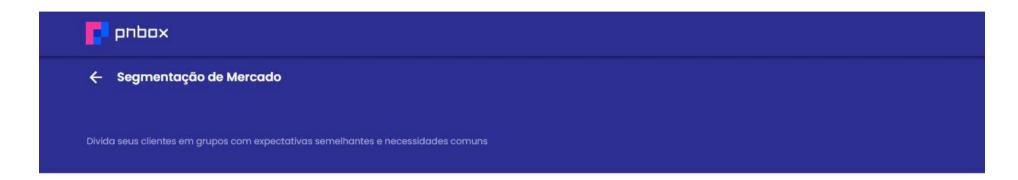
Análise da Indústria / Mercado

- 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



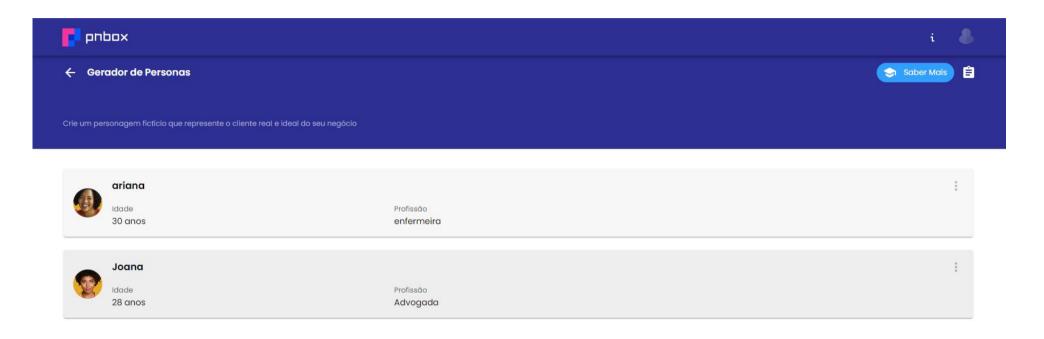
Barbearia

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



Jornada do Cliente





-200

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

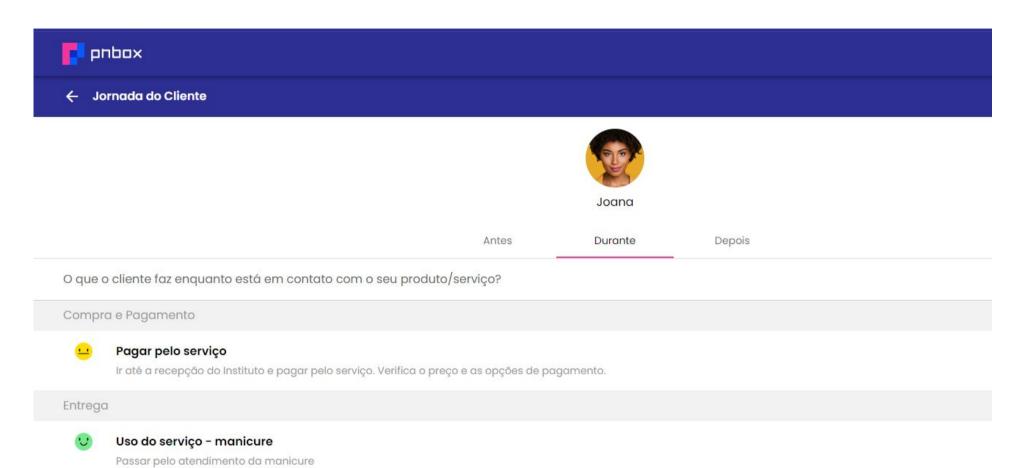
Decisão



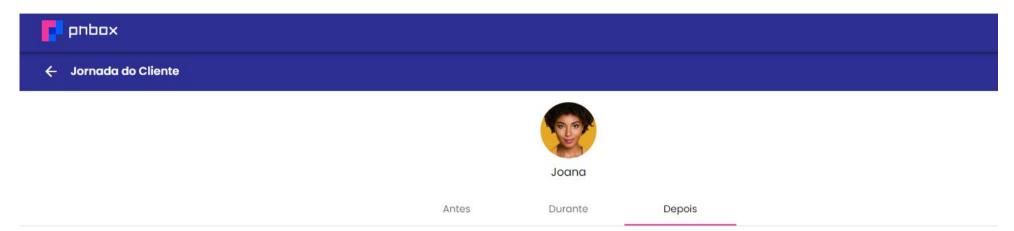
Marcar um atendimento

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

Jornada do Cliente



Jornada do Cliente



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.