

Boutique de Roupas

Auxiliar na gestão de negócio

Cliente – Mercado

Segmentação de Mercado

Gostos e necessidades	
Variável 1	Variável 2
<p>Buscam por marcas famosas</p> <p>Buscam por marcas com custo benefício</p>	<p>Compram novidades e tendência</p> <p>Compram por necessidade</p>

Matriz dos Segmentos de Clientes Priorizados

<p>1º</p> <p>Buscam por marcas famosas</p> <p>Compram novidades e tendência</p>	<p>2º</p> <p>Buscam por marcas famosas</p> <p>Compram por necessidade</p>
<p>3º</p> <p>Buscam por marcas com custo benefício</p> <p>Compram novidades e tendência</p>	<p>4º</p> <p>Buscam por marcas com custo benefício</p> <p>Compram por necessidade</p>

Buscam por marcas famosas Compram novidades e tendência	
Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	10
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	9
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	10
Média Geral	10

Buscam por marcas famosas Compram por necessidade	
Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	10
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	5
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	6
Média Geral	7

Buscam por marcas com custo benefício Compram novidades e tendência	
Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	8
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	8
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	4
Média Geral	7

Buscam por marcas com custo benefício Compram por necessidade	
Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	6
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	3
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	4
Média Geral	4

Segmentação 1	
Variável 1	Variável 2
Buscam por marcas famosas Compram novidades e tendências	compram por necessidade buscam por marcas com custo benefício

Matriz dos Segmentos de Clientes Priorizados

<div>1º</div> <div> Buscam por marcas famosas compram por necessidade </div>	<div>2º</div> <div> Buscam por marcas famosas buscam por marcas com custo benefício </div>
<div>3º</div> <div> Compram novidades e tendências buscam por marcas com custo benefício </div>	<div>4º</div> <div> Compram novidades e tendências compram por necessidade </div>

Buscam por marcas famosas compram por necessidade	
Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	10
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	9
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	9
Média Geral	9

Buscam por marcas famosas buscam por marcas com custo benefício	
Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	9
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	9
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	8
Média Geral	9

Compram novidades e tendências buscam por marcas com custo benefício	
Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	5
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	7
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	6
Média Geral	6

Compram novidades e tendências compram por necessidade	
Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	5
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	7
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	5
Média Geral	6

A Definir	
Variável 1	Variável 2
Marcas famosas, novidades e tendências	Preço, novidades e tendências
Marcas desconhecidas, custo benefício	compram por necessidade

Matriz dos Segmentos de Clientes Priorizados

1º Marcas desconhecidas, custo benefício compram por necessidade Peças boas, peças base e funcionais para quem compra por necessidade	2º Marcas famosas, novidades e tendências Preço, novidades e tendências Mulheres na faixa etária dos 25 aos 40 anos, classe média alta, modernas, prezam por qualidade.
3º Marcas desconhecidas, custo benefício Preço, novidades e tendências Mesclas de peças de boa qualidade, marca desconhecida e custo benefício	4º Marcas famosas, novidades e tendências compram por necessidade Mulheres que buscam por peças de qualidade e atemporais.

Marcas desconhecidas, custo benefício compram por necessidade	
Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	10
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	10
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	9
Média Geral	10

Marcas famosas, novidades e tendências Preço, novidades e tendências	
Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	10
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	8
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	10
Média Geral	9

Marcas desconhecidas, custo benefício Preço, novidades e tendências	
Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	7
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	10
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	10
Média Geral	9

Marcas famosas, novidades e tendências compram por necessidade	
Atributos avaliados	Notas
Estão conscientes do problema que seu produto ou serviço resolve?	10
Estão dispostos a resolver esse problema no curto prazo?	6
Estão dispostos a pagar para resolver esse problema?	10
Média Geral	9