

Plano de Negócios – AllEvent

2. 4Cs do Marketing

Cliente (Customer):

Jovens e adultos conectados (18 a 40 anos), interessados em experiências e entretenimento, além de organizadores de eventos que buscam praticidade e visibilidade.

Custo (Cost):

O custo percebido é reduzido, já que o AllEvent elimina intermediários e simplifica o processo de compra.

Para os organizadores, o custo-benefício é alto, pois o investimento na plataforma gera economia de tempo e retorno financeiro.

Conveniência (Convenience):

Plataforma disponível 24h por dia, de qualquer lugar, com interface intuitiva e integração com carteiras digitais e redes sociais.

Comunicação (Communication):

Comunicação bidirecional com organizadores e público via suporte, feedbacks, redes sociais e notificações personalizadas.