**Objetivos:** Aumentar as vendas, reconhecimento da marca, reconhecimento do produto, serviços oferecidos e ampliação de clientes ativos.

**Perfil do público alvo (persona):** Estabelecimentos de hospedagem como: hotéis, pousadas e lugares que ofereçam serviços para estadia de pessoas por curto ou longo período.

**Jornada de compra:**

* **Aprendizado e descoberta:** A empresa realizará divulgações em suas redes sociais e site, afim de auxiliar as pessoas com o problema ao qual a empresa resolve.
* **Reconhecimento do problema:** Nesta etapa devemos ser cirúrgico e apresentar o serviço prestado pela nossa empresa de tal maneira que fica fácil ao usuário entender a funcionalidade do nosso produto
* **Consideração da solução:** Apresentaremos nosso produto através de vídeos ao cliente para solução de seus problemas.
* **Decisão de compra:** Exibiremos nosso produto mostrando os principais diferenciais do produto concorrente afim de conquistar o cliente.

**Mix de marketing:**

* **Preço:** O valor deve ser atrativo para o público, preço fixo mais lucro, pagamentos mensais, descontos para clientes premium, pagamentos em dinheiro, debito e crdito.
* **Produto:** A qualidade do produto deve ser um diferencial, as cores disponíveis serão pretas, branca e prata, assistência técnica e garantia incluso no contrato junto com o treinamento de utilização do aparelho.
* **Praça:** Os canais de distribuição serão por representantes e por técnicos da empresa, ao fechar o contrato os fretes serão gratuitos.
* **Promoção:** O produto será anunciado em redes sociais, influenciadores, além das promoções no ponto de venda.
* **Pessoas:** Será realizado treinamento para os técnicos da empresa, todos devem conhecer os aspectos técnicos dos produtos**.**
* **Processos:** Após o cliente adquirir o produto o mesmo recebera toda atenção necessária desde a instalação do equipamento até o fim do contrato de serviço**.**
* **Prova física:** O espaço físico de venda dos produtos apresentara um ambiente moderno, porém de uma maneira que abrange clientes de todas as classes sociais.

**Plano de ação:**

1. Contratar influenciadores para divulgação.
2. Realizar contrato com os correios para pagar um valor fixo mensal.
3. Fechar contrato com cursos para os técnicos da empresa.
4. Vincular anúncios dos produtos nas redes sociais

Nomes:

Wemerson Lucas RA:102158

Ronaldo Alencar RA:104874

Osvaldo RA:102241

Felipe Esteves RA:103229