

# Processo de segmentação de público

## 1. Segmentação: Identificação dos Segmentos

- **TAM (Mercado Total Disponível):** Todos os negócios que precisam de sistemas ERP/PDV.
- **SAM (Mercado Alvo Acessível):** Empresas de varejo, principalmente moda, que atuam no Brasil e têm presença digital.
- **SOM (Mercado Obtido):** Pequenas e médias lojas de moda que usam Instagram para vendas, buscam automatização e têm dificuldades com controle de estoque ou financeiro.

**Segmentos principais** (com base nos 4 critérios):

- **Demográfico (demographic):** Proprietários de loja entre 25-45 anos, renda mensal do negócio até R\$ 100 mil.
- **Geográfico (geographic):** Regiões Sudeste e Sul do Brasil (concentração urbana, mais digitalizadas).
- **Comportamental (behavioral):** Buscam facilidade, agilidade e suporte; já testaram outros sistemas mas desistiram.
- **Estilo de vida (lifestyle/psychographic):** Valorizam tempo livre, desejam escalar o negócio sem aumentar a carga operacional.

---

## 2. Direcionamento: Escolha de Segmento Prioritário

Vamos avaliar:

- **Segmento mais atrativo:** Pequenas lojas de moda (de rua ou virtuais), com até 5 funcionários.
- **Vantagem competitiva:** Produto fácil de usar (intuitivo), atendimento humanizado, integrações sob demanda.

**Decisão:** Focar em varejistas de moda em início de expansão digital, que estão migrando de controles manuais (Excel) para ERP.

---

### 3. Posicionamento: Como Queremos Ser Percebidos

#### Proposta de valor central:

“Transforme seu negócio de moda com um sistema que entende o seu dia a dia: simples, completo e feito para crescer com você.”

#### Modelo de posicionamento:

- **Funcional (functional)**: resolve a dor da falta de controle.
- **Simbólico (symbolic)**: transmite profissionalismo e crescimento.
- **Experimental (experiential)**: reduz estresse e devolve tempo ao empreendedor.

#### Estratégias complementares:

- **Consumer positioning**: abordar o cliente como protagonista da mudança.
- **Benefit positioning**: destacar economia de tempo e aumento de vendas.
- **Prestige positioning**: mostrar que empresas de sucesso já usam o sistema.

---

Revisão #: contagem de revisões

Criado: duração de tempo por usuário

Atualizado: duração de tempo por usuário