

Briefing Myocean

- 1) Nome da marca - **Myocean**
- 2) Já possui logomarca? **sim... mas se tiver possibilidade de criar uma que fique melhor...**
- 3) Descrição do estilo das roupas – **Roupas leves, confortáveis ,**
- 4) Cada roupa já possui preço? Se sim qual seria a média de preços (**Media de preço 79,90**)
- 5) Qual a vantagem e a desvantagens de usar sua marca? (**Vantagem peças únicas, qualidade e ainda contribuimos com a despoluição de plástico dos mares.**) (**Desvantagem Inicialmente o preço do frete**)
- 6) Como seu produto será utilizado? (Ocasões, locais) - **Para o dia a dia ,faculdade, restaurante, trabalho , viagem ...**
- 7) Qual o diferencial do seu produto? (**Qualidade e preço acessível**)
- 8) Quais os canais de venda do produto? **Instagram - loja virtual (NuvemShop)**
- 9) Será vendido apenas na sua cidade ou para todo o Brasil? (**para todo o brasil**)
- 10) Qual será os meios de comunicação para o cliente? (**Principalmente Instagram e Facebook**)

Myocean

❖ Lojas virtuais locais:

- @dns.moda – Não encontrei site
- @espacodivabh – www.espacodivabh.com.br
- @lojacacamodas – www.lojacacamodas.com.br

❖ Comentários e Observações

- Os preços de fato estão acessíveis em comparação com outras lojas virtuais, além do material ser de boa qualidade;
- A desvantagem que foi comentada pode ser diminuída utilizando alguns aplicativos como mercado livre, Shopee e Shein que funcionam como pontos de vendas dos produtos. Dessa forma poderia vislumbrar vendas até mesmo para o exterior. Teria que checar apenas os custos para vender nessas plataformas.
- Uma nova forma de venda dos produtos pode ser também por assistente virtual (Futuro);
- Não sei o quão viável é, ainda mais na situação que estamos passando, mas verificar a possibilidade de anúncios em redes sociais para aumentar a propagação da Marca (Instagram, face book, LinkedIn);
- Depois veja com o programador do site para ver se as imagens quando entramos no carrinho ficarão daquele tamanho mesmo.

❖ Público-alvo

A Myocean possui dois públicos-alvo, pessoas do sexo feminino entre 15 e 55 anos e pessoas do masculino entre 18 e 45 anos. Devido os preços serem bastante acessíveis, a classe socioeconômica não é um problema para a Myocean, todas as classes estariam aptas para adquirir os produtos. A persona do seu cliente está

voltada ao dia a dia, personas deste tipo buscam praticidade no material, conforto e qualidade do mesmo pois estarão em jantares, em aulas de faculdade, sair com amigos(as), viagens e para quem trabalha em startups ou empresas não convencionais (que não impõe um padrão para vestimenta) também serviria muito bem. A localização independe muito, pois vocês possuem desde moletons até camisas de malha fina então essa variedade lhe trará clientes de todas as regiões do país.

- Exemplos de personas para a marca:
 - Juliana tem 17 anos e está no 3º ano do ensino médio, ela estuda no Monte Soreal, um colégio que fica no centro da cidade. Garota descolada que namora a 3 anos com Fernando que é da mesma sala. Adolescente divertida que ama redes sociais e mostra suas viagens nos stories do Instagram. Ela tem muitas amigas no colégio, e de todas as séries devido o conselho estudantil que ela lidera. Juliana quer fazer administração em alguma faculdade fora do Brasil.
 - Maria tem 36 anos e é analista de sistema numa startup de São Paulo. Casada a 3 anos e tem 2 filhos. Maria é consumidora ativa dos sites de vendas online e utiliza a internet para divertimento: Facebook, Instagram, Pinterest e LinkedIn, adora acompanhar as blogueiras e compra todos os produtos que elas recomendam. Comunicativa e amiga, sempre posta fotos com suas amigas.
 - Douglas tem 18 anos e está fazendo cursinho para estudar medicina em uma faculdade pública. Adora fazer atividade física, principalmente Academia. Douglas é uma pessoa tímida e não gosta de postar muitas fotos nas redes sociais, em contrapartida ele é um consumidor ativo das redes sociais. Durante a pandemia, Douglas está comprando muitos de produtos na internet, principalmente aqueles que os famosos postam e dos anúncios que aparecem para ele durante os jogos do celular e nas o que aparecem nas redes sociais.
 - Flávia tem 25 anos, é mineira e acabou de se formar em publicidade e propaganda na UFMG. Com coração alegre, ela sonha em um dia ser dona do seu próprio negócio. Flávia quer abrir sua própria agência de publicidade na zona sul de Belo Horizonte, e para isso ela está começando a Criar posts para aumentar a visibilidade dela nas redes sociais. Atualmente ela Mora em uma república e acabou de ser contratada na agência que ela tinha estagiado. Sua renda mensal está variando entre 1 a 2 mil reais. Ela busca experiencia no mercado e criatividade para seguir postando e conseguindo mais engajamento em suas redes sociais.
 - Bruno tem 22 e está no terceiro semestre da sua faculdade de gastronomia em uma faculdade particular do Rio de Janeiro. Solteiro, não tem filhos e mora com os pais. Ele estava estagiando em um restaurante da zona leste, mas devido a pandemia ele acabou sendo demitido. Ele não conseguiu nenhum tipo de financiamento estudantil e precisa arcar sozinho com as mensalidades da faculdade. Os pais antes da pandemia ajudavam com metade do custo do curso de Bruno, mas como a crise afetou

todos, eles tiveram que parar de ajudar. Para contornar a situação, Bruno abriu um canal no Youtube onde posta vídeos sobre receitas e criou um Instagram, onde aos poucos ele está conseguindo parcerias com algumas marcas e com o dinheiro, ele está conseguindo pagar as mensalidades da faculdade.

- Esther tem 53 anos, é arquiteta e trabalha como autônoma. Natural do Rio Grande do Sul, ela não tem filhos, é divorciada e mora com seus dois cachorros. Como Esther trabalha por conta própria, ela pensa em poupar parte da sua renda mensal, que é cerca de 3 mil reais, e fazer um investimento a longo prazo a fim de garantir uma aposentadoria confortável. Nos tempos livres ela adora fazer compras para ela e para a família de forma online. Bem-Informada sobre as novidades, ela não deixa escapar uma tendência da moda.