

Libra

crédito



A decorative network diagram in the top-left corner, consisting of interconnected nodes and lines, rendered in a light gray color. The nodes are represented by small circles, some of which are larger and have a double-circle effect. The lines are thin and connect the nodes in a complex, web-like structure.

1. Sobre a empresa



AGENDA:

1. Sobre a empresa
2. Oferta e demanda
3. Análise da concorrência
4. Análise de tendência
5. Conclusão

Alunos:

Jean Dantas - 10689112

Marcelo Marchi - 10727382



SOBRE A EMPRESA:

- A Libra Crédito nasceu para criar oportunidades de crédito justo, sustentável e equilibrado. Surgiu do Grupo Construtora Stéfani, possuindo o respaldo de uma das maiores urbanizadoras do país;
- Tem como produto única a oferta de crédito com garantia de imóvel;



OFERTA E DEMANDA

- Nova regulamentação do banco central
- Um imóvel alienado em várias operações
- Mercado de R\$500 bilhões
- Mais players no mercado

PONTOS FORTES

- A empresa utiliza-se principalmente do marketing para alcançar os potenciais clientes.
- Por conta de muitos clientes da Construtora Stéfani precisarem de dinheiro para construção dos imóveis, torne-se também um meio de contato com potenciais clientes.
- Para aumentar o fluxo de pessoas entrando nas mídias sociais, utiliza-se a estratégia de oferecer conteúdos gratuitos sobre educação financeira, de modo que os clientes entrem no funil de vendas.



PONTOS A MELHORAR

- Um dos grandes problemas enfrentados é justamente no início do funil de vendas. Muitos dos clientes que tentam entrar na operação não possuem todos os documentos necessários para fazer a análise de crédito, como exemplo a matrícula do imóvel atualizada.
- Além disso, adiciona-se o fato de que esta operação com juros abaixo do mercado depende de clientes que estejam com o "nome certo na praça"

ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA (4P`S)



A decorative network diagram in the top-left corner, consisting of various sized grey circles connected by thin grey lines, some with dashed outlines.

PONTOS FORTES



PONTOS FORTES

- **Produto**
 - Agilidade na operação
 - Marca
 - Variação de entre valor mínimo e máximo
 - Aplicativo
 - Condições da alienação (automóvel)

A decorative graphic in the top-left corner consisting of a network of interconnected nodes and lines, rendered in light gray and blue tones. The nodes are represented by circles of varying sizes, some solid and some hollow, connected by thin lines.

PONTOS FORTES

- **Preço**
 - Taxa de juros



PONTOS FORTES

- **Promoção**
 - Investimento em impulsionamento (Bcredi e Creditas)
 - Tamanho da equipe



PONTOS FORTES

- **Praça**
 - Canal da Fintechs (sites)
 - Maior divulgação (Creditas)

A decorative network diagram in the top-left corner, consisting of various sized nodes (some solid grey, some hollow white) connected by thin grey lines, forming a complex web structure.

PONTOS FRACOS



PONTOS FRACOS

- **Produto**
 - Limitações na condição de alienação
 - Teto no valor do empréstimo
 - Período de pagamento (início tardio - Creditas)



PONTOS FRACOS

- **Praça**
 - Canal da Caixa
 - Limitações na alienação

ANÁLISE DE TENDÊNCIAS

- **Content Marketing**
 - Uma das técnicas utilizadas para alcançar mais leads
 - Conteúdos voltados à área de educação financeira, tais como dicas para organizar o orçamento mensal, conteúdos sobre a situação atual (corona-19) e os impactos causados pelos problemas e mudanças na economia.
 - Conteúdos em vídeos, como exemplo o IGTV do Instagram.

ANÁLISE DE TENDÊNCIAS

- **Parcerias**

- Parcerias com organizações que prestam serviços para micro e pequenos empreendedores, ou mesmo para pessoas físicas que necessitam de crédito para construir uma nova casa, investir em um negócio novo, etc, seria uma boa oportunidade para alçar leads mais direcionados.
- Parceiros que saibam muito bem o que a Libra oferece, para não entrar muitos leads desqualificados.



ANÁLISE DE TENDÊNCIAS

- **Aplicativo**
 - A concorrência já trabalha com aplicativo
 - Facilidade para acompanhar a evolução do financiamento



ANÁLISE DE TENDÊNCIAS

- **WhatsApp**
 - Contato próximo com o cliente
 - WhatsApp Business API
 - Não possibilita *Ads*
 - Risco de ser spam
 - Impossibilidade de vincular a plataforma com o sistema financeiro da empresa



Conclusão

- Com base na análise do mercado e das oportunidades voltadas para a modalidade de Home Equity, sugerimos que o posicionamento da empresa Libra Crédito aumentasse principalmente por meio das mídias digitais.
- Uma das estratégias seria aumentar a produção de conteúdos de qualidade e realmente engajar o público, de forma que eles entrem no funil através do marketing de conteúdo.



Obrigado!

Alguma pergunta?

