

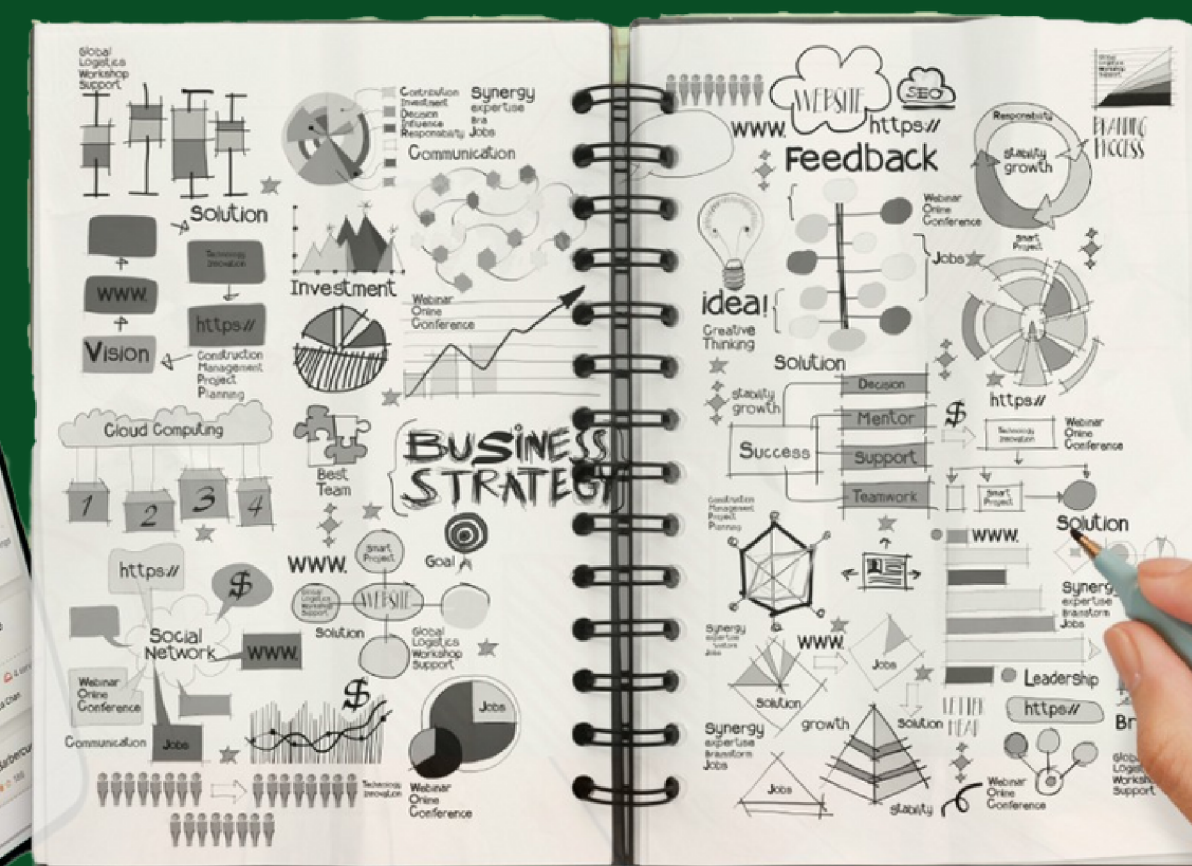
# Desenvolvimento de produtos e serviços alimentício: empreendedorismo e sustentabilidade

## 6º Encontro

Encontrando  
seu caminho

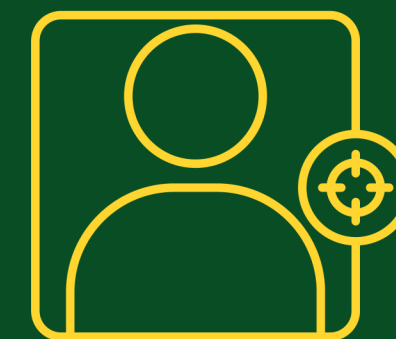
Administração – ZEB 0761  
para Engenharia de Alimentos

Prof. Dr. Luís Fernando Soares Zuin





# Público-alvo



Consumidor do produto/serviço → sucesso da empresa

- Definição: grupo de pessoas com interesses em comum e que a empresa deseja atingir para consumir o seu produto/serviço;



Definindo o perfil desse grupo, conseguimos definir um alvo para traçar as estratégias de desenvolvimento e marketing;

# Público-alvo

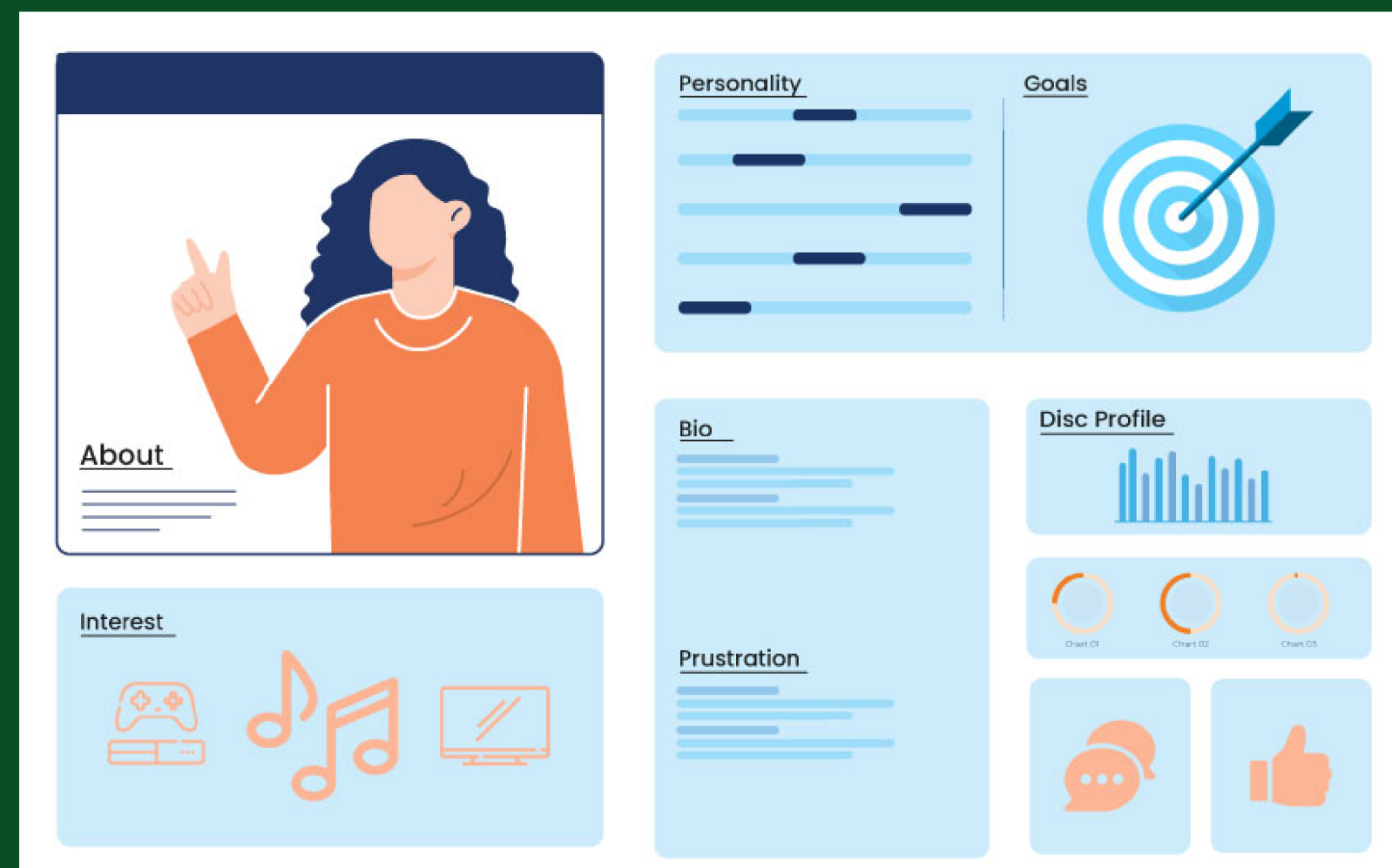


# Persona



- Grupo de pessoas com características, interesses ou hábitos em comum que a empresa deseja alcançar

- Personagem fictício do consumidor ideal, desenvolvendo características específicas e pontuais



1

O que o produto/serviço irá oferecer para os consumidores?

2

Quem são as pessoas que necessitam desse tipo de solução, e que utilizam produtos/serviços semelhantes?

# Definindo o público-alvo



OBS: Intolerantes à lactose ou ao glúten, vegetarianos e veganos, busca pela sustentabilidade.

3

Quais são os hábitos de compra do possível público-alvo?

4

Definição de características: gênero, faixa etária, localização geográfica...

# Exemplo:

## Público-alvo do livro de Administração - ZEB 0761

### Problemas?

- Aulas muito teóricas
- Pouca dinâmica em sala de aula
- Falta de preparo profissional dos alunos para processos seletivos (estágios, trainee)
- Aulas online (pandemia)

### Público-alvo

(Quem são as pessoas que sofrem com esses problemas e necessitam de soluções)

- Alunos em geral, de qualquer universidade, que estão cursando as disciplinas de administração, gestão, projetos e empreendedorismo.

# Exemplo:

## Persona do livro de Administração - ZEB 0761



**Júlia Souza**



**22 anos**



**4º ano de  
Engenharia  
de Alimentos**



-> Graduando na Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos - USP

-> **Localização:** Pirassununga - SP

-> **Status de relacionamento:** solteira

-> **Renda familiar:** até R\$1.500,00

-> Motivada em aumentar seu conhecimento nas áreas de gestão e empreendedorismo para criar seu próprio negócio

-> Utiliza as **redes:** Instagram, Facebook e Whatsapp para se comunicar

-> Os desafios que Júlia enfrenta são os de autoconhecimento e adquirir novos conhecimentos

-> Gosta de disciplinas que envolvam projetos com aulas práticas.

# Exemplo:

- Indústria de leite em pó – público-alvo: grávidas de primeira viagem;
- Redes sociais, aplicativos de mensagens, fóruns e grupos virtuais são os meios usados nas estratégias de marketing;
- Investimento em conteúdo personalizado de acordo com a região, hábitos alimentares e faixa de renda.



## Indústria de leite em pó mira mães de primeira viagem na internet

Campanhas sobre aleitamento não conseguem o mesmo alcance das peças publicitárias criadas pela indústria de alimentos

**B** Brasil de Fato / May 28, 2022



# Você tem alguma dúvida?

Qualquer questionamento é bem vindo para esclarecermos antes de prosseguirmos!





# Vamos praticar?

## Atividade:

- Determinar o público-alvo e a persona da sua empresa.



Formulário:



# Referências

- SATYAM. **Everything You Need To Know About Inbound Marketing Persona**. 2022. Disponível em: <https://makewebbetter.com/blog/everything-you-need-to-know-about-inbound-marketing-persona/>. Acesso em: 02 jan. 2023.
- DIGITALLAND. **Persona e público-alvo: entenda as diferenças**. 2017. Disponível em: <https://digitalland.com.br/blog/conheca-as-diferencas-persona-e-publico-alvo/>. Acesso em: 02 jan. 2023.
- LACERDA, Nara. **Indústria de leite em pó mira mães de primeira viagem na internet**. 2022. Disponível em: <https://www.brasildefato.com.br/2022/05/28/industria-de-leite-em-po-mira-maes-de-primeira-viagem-na-internet>. Acesso em: 12 jan. 2023.
- Referência do livro