

CONHECENDO O PLANO DE MARKETING DA

Jequiti

Onde a Jequiti Atua?

- **Setor:** Cosméticos, beleza e cuidados pessoais.
- **Segmento:** Higiene pessoal, perfumaria e cosméticos.
- **Produtos:** Aromas (perfumes), cores para o rosto (maquiagem), shampoos e cremes para cabelo, produtos para pele, itens infantis, kits de festa e mimos.
- **Canais de Venda:** Venda direta (consultoras porta a porta), e-commerce (internet) e lojas físicas.



Metas e Objetivos

Meta Geral: Oferecer produtos de beleza e bem-estar acessíveis, promovendo autoestima, melhoria de vida e renda extra para consultoras.

Metas Menores:

- Crescer no mercado brasileiro de cosméticos.
- Fortalecer a marca em fragrâncias e beleza.
- Ampliar a rede de consultoras.
- Inovar e lançar novos produtos de valor.

Objetivos Específicos (SMART - Apresentação):

- **Específico:** Aumentar a divulgação dos produtos nas redes sociais.
- **Mensurável:** Aumentar vendas em 15% nos próximos 6 meses.
- **Atingível:** Criar promoções e fortalecer o trabalho das consultoras.
- **Relevante:** Melhorar reconhecimento da marca e fidelização de clientes.
- **Temporal:** Alcançar resultados em 6 meses a 1 ano.



Cenário Atual e Posicionamento da Jequiti

- **Mercado:** Setor brasileiro de cosméticos e fragrâncias.
- **Público-alvo:** Clientes das classes B e C, buscando boa qualidade a preços justos.
- **Diferencial:** Abordagem de venda direta com consultores para conexão próxima com o consumidor.
- **Marketing de Influência:** Uso de artistas e personalidades da internet.
- **Concorrência:** Mercado disputado com gigantes como Natura, O Boticário e Avon (investem em lojas físicas, online, programas de recompensa).
- **Distinção da Jequiti:** Integração do modelo de venda direta com o digital, fortalecendo relacionamento com clientes e consultores.



Quem é o Cliente da Jequiti?

- **Gênero:** Homens e mulheres.
- **Renda:** Baixa a média.
- **Interesses:** Beleza, bem-estar, amor-próprio e autocuidado.
- **Foco:** Clientes que buscam qualidade, aromas notáveis e preços justos.
- **Atuação:** Forte em áreas urbanas, com alta demanda por cosméticos e perfumes.
- **Comportamento:** Regularidade na compra, busca por inovações.
- **Principais produtos adquiridos:** Perfumes, hidratantes, maquiagens e itens para a pele.



Conhecendo Nossos Clientes:

Mari e Ricardo

Mari (28 anos, Analista de Marketing):

- Adora estar impecável e cheirosa.
- Adquire cosméticos online ou com consultoras.
- Busca itens modernos, bom preço e perfumes de longa duração.

Ricardo (35 anos, Executivo):

- Usa fragrâncias refinadas (trabalho e social).
- Prefere marcas conhecidas e produtos de alta qualidade.
- Busca aromas elegantes que transmitam segurança e profissionalismo.

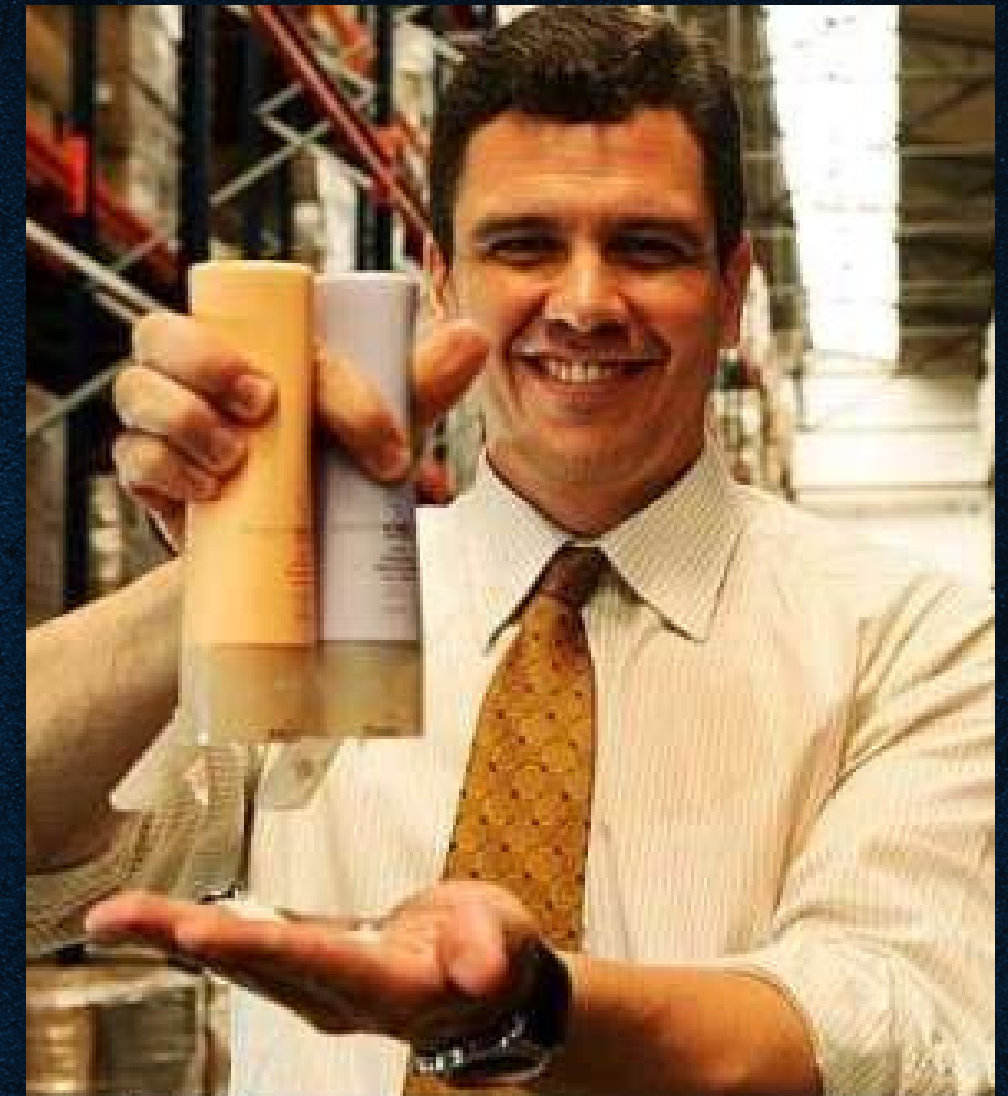
Ela: que perfume é esse que me deixa louca?

Eu:



Como a Jequiti quer ser vista?

- **Percepção Desejada:** Marca próxima das pessoas, que oferece fragrâncias e itens de beleza de boa qualidade e valores convidativos.
- **Foco:** Beleza acessível e autoestima.



Lázaro Carmo Jr.
Presidente da Jequiti

Estratégias e Meios de Divulgação

- **Produto:** Perfumes, maquiagens e cosméticos.
- **Preço:** Acessível e competitivo.
- **Praça (Distribuição):** Vendas por consultoras, catálogo e site.
- **Promoção:** Anúncios, promoções e redes sociais.
- **Pessoas:** Consultoras e atendimento ao cliente.
- **Processos:** Compra simples e prática.
- **Posicionamento:** Beleza acessível e autoestima.
- **Performance:** Crescimento das vendas e satisfação dos clientes.
- **Canais de Divulgação:** Plataformas digitais, site, material impresso, consultoras.

Lula Molusco sem os produtos jequiti// Lula Molusco com os produtos jequiti



A presença Online da Jequiti:

- **Objetivo:** Integrar estratégias online à rede de consultores, fortalecer a marca e impulsionar vendas.
- **Plataformas:** Instagram, TikTok, YouTube.
- **Ações:** Campanhas com influenciadores e celebridades, produção de conteúdo de valor, tutoriais e dicas de beleza.
- **Resultados:** Engajamento, aumento da visibilidade dos produtos.
- **Integração:** E-commerce e aplicativos para pedidos práticos, relacionamento próximo com consultores (fidelização).
- **Métricas:** Uso de taxa de conversão, engajamento e ROI para ajuste contínuo das estratégias.



Atraindo Clientes de Forma Natural

- **Conceito:** Estratégia de marketing digital que atrai clientes por meio de conteúdos interessantes e úteis (dicas, vídeos, publicações).
- **Objetivo:** Criar relacionamento, gerar confiança e incentivar a compra de forma natural.
- **Canais Digitais Utilizados:** Instagram, Facebook, TikTok e YouTube.
- **Conteúdos:** Conteúdos de beleza e campanhas publicitárias para interagir com clientes e consultoras, fortalecer a marca e aumentar vendas.



O Papel das Redes Sociais na Jequiti

- **O que são:** Ambientes virtuais para conexão, compartilhamento de novidades, promoção de marcas e conversas com o público.
- **Redes Sociais da Jequiti:** Instagram, Facebook, TikTok, YouTube e Principalmente por programas de televisão.
- **Utilização:** Divulgar promoções, compartilhar sugestões de beleza, demonstrar produtos de maquiagem, anunciar lançamentos, realizar ações promocionais.
- **Objetivo:** Maior conexão com clientes e consultoras.
- **Onde Divulga:** Instagram, TikTok, Facebook, Televisão.
- **O que Publica:** Promoções, dicas de beleza, tutoriais de maquiagem, novos produtos, sorteios e campanhas, criação de Página de Destino.



O Que é e Qual o Objetivo da Página de Destino

- **Definição:** Página criada para apresentar produtos/serviços, capturar a atenção de clientes e estimular compras ou contatos de forma ágil.
- **Meta do Projeto:** Elaborar uma landing page para promover itens Jequiti, captar novos consumidores e impulsionar vendas com ofertas e suporte online.
- **Metas da Landing Page:**
 - Apresentar fragrâncias e cosméticos.
 - Conquistar clientes.
 - Simplificar comunicação via WhatsApp.
 - Exibir ofertas especiais.
 - Estimular aquisições online.
- **Consumidores-Alvo:** Indivíduos de 16 a 50 anos, ambos os sexos, interessados em estética e autocuidado, compradores de perfumes com bom custo-benefício, fãs de maquiagem e itens de beleza.



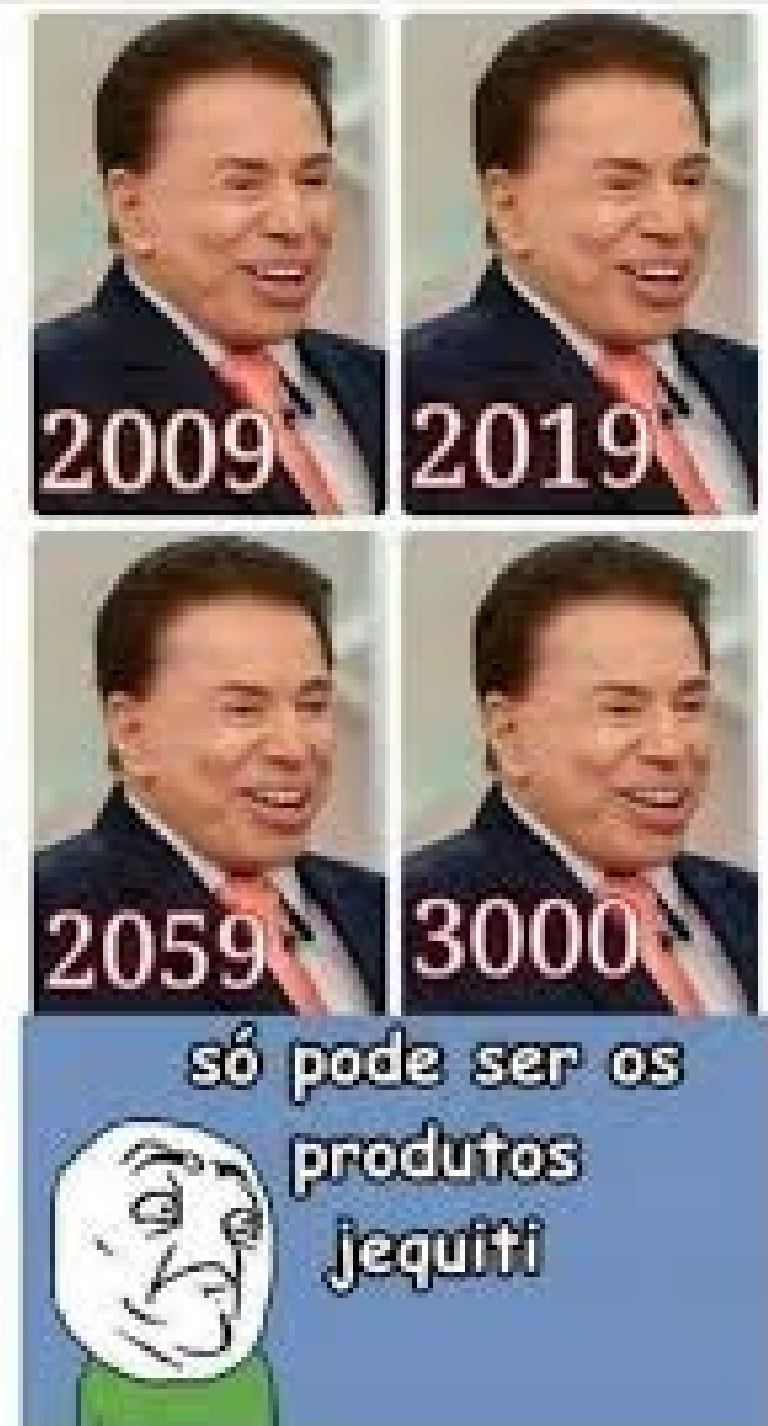
Estrutura da Página de Destino

- **Topo:** Razão Social (Jequiti).
- **Navegação:** Principal, Itens, Promoções, Fale Conosco.
- **Banner Central:**
 - **Mensagem Principal:** "A sua beleza merece Jequiti".
 - **Subtítulo:** "Perfumes, maquiagens e cosméticos com alta qualidade e preço justo."
- **Botões de Chamada (CTAs):** "Compre Já", "Chame no WhatsApp".
- **Itens em Evidência:**
 - Perfumaria (essências femininas e masculinas, fixação prolongada).
 - Maquiagem.



Monitoramento e Melhoria Contínua

- **Apresentação do Plano e Feedback:** Conversa para explicar metas, campanhas e ideias de vendas.
- **Retorno:** Avaliar o desempenho da equipe, o que está dando certo e o que precisa melhorar.
- **Objetivo:** Organizar a equipe, impulsionar vendas e manter a motivação.
- **Feedback:** Essencial para identificar melhorias nos produtos e no atendimento, e otimizar o plano de marketing.



Sites Utilizados:

Site Oficial da Jequiti

- <https://www.jequiti.com.br>

Instagram Oficial

- <https://www.instagram.com/jequiti>

TikTok Oficial

- <https://www.tiktok.com/@jequiti>

Facebook Oficial

- <https://www.facebook.com/JequitiCosmeticos>

YouTube Oficial

- <https://www.youtube.com/@JequitiOficial>



Muito Obrigado!!

INTEGRANTES:

Eduardo;

Eric;

Kauane;

Mariane;

Thales.

Não existe homem feio,



existem homens que ão conhece
os produtos Jequiti. 😁