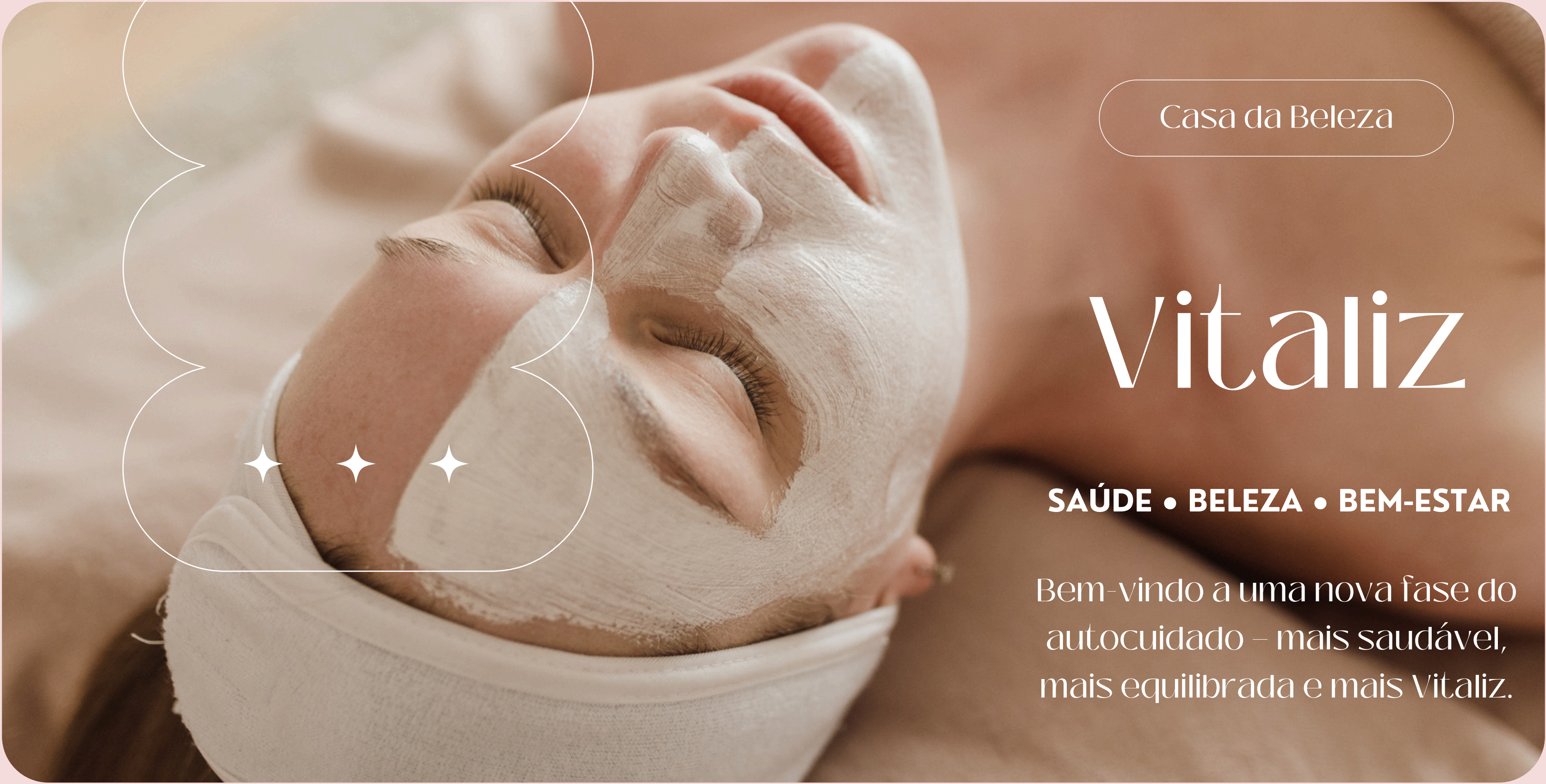




Casa da Beleza

vitaliz

SAÚDE • BELEZA • BEM-ESTAR

Bem-vindo a uma nova fase do autocuidado – mais saudável, mais equilibrada e mais Vitaliz.

Sumário

1 - Quem somos?

2 - Nossos objetivos

3 - Mercado e concorrência

4 - Público-alvo

5 - Nossas personas

6 - Posicionamento da marca

7 - Os 8 Ps da Vitaliz

8 - Marketing digital

9 - Inbound Marketing

10 - Landing Page e Serviços

11 - Benefícios para o Cliente

12 - Ajustes e Feedback

13 - Objetivos SMART

14 - Encerramento

Casa da Beleza

Quem somos?

Transformando cuidado em qualidade de vida

A Vitaliz atua no setor de saúde, beleza e bem-estar, oferecendo serviços e produtos voltados para o autocuidado, a autoestima e o equilíbrio físico e emocional.

Nosso propósito é proporcionar experiências que promovam bem-estar, confiança e qualidade de vida, sempre com foco na inovação, sustentabilidade e atendimento humanizado.



Casa da Beleza

Nossos objetivos

O que nos inspira todos os dias

Mais do que oferecer serviços estéticos, queremos proporcionar momentos de cuidado e transformação.

Buscamos:

- Promover saúde, beleza e bem-estar de forma integrada;
- Oferecer serviços e produtos de alta qualidade;
- Fortalecer a autoestima e a satisfação dos clientes;
- Criar relacionamentos duradouros;
- Crescer de forma sustentável e responsável;
- Tornar-nos referência no mercado de bem-estar.



Casa da Beleza

Mercado e concorrência

Um mercado que cresce junto com o autocuidado



O setor de saúde, beleza e bem-estar tem apresentado crescimento constante, impulsionado pela busca por qualidade de vida e autocuidado.

Tendências do mercado

- Cosméticos naturais e veganos
- Serviços personalizados
- Sustentabilidade
- Marketing digital
- Bem-estar físico e emocional

Casa da Beleza

Mercado e concorrência

Um mercado que cresce junto com o autocuidado



Concorrentes

- Clínicas de estética
- Spas
- Salões de beleza
- Academias
- Marcas de cosméticos

Nosso diferencial

- Atendimento humanizado
- Sustentabilidade
- Experiência personalizada
- Tecnologia e inovação

Casa da Beleza

Público-alvo

Para quem trabalhamos

Nosso público é composto por pessoas que valorizam a saúde, a aparência e o bem-estar.

Demográfica

- Homens e mulheres
- 18 a 45 anos
- Classe média e média alta

Geográfica

- Regiões urbanas

Comportamental

- Consumidores conectados ao universo digital
- Interessados em saúde e estética

Psicográfica

- Pessoas que valorizam autoestima, equilíbrio e qualidade de vida

Casa da Beleza

Nossas personas

Conhecendo nossos clientes

Casa da Beleza



Mariana - 24 anos

Universitária, conectada às redes sociais e interessada em tratamentos modernos e acessíveis.



Camila - 35 anos

Profissional com rotina intensa que busca momentos de relaxamento, autocuidado e bem-estar.



Lucas - 29 anos

Valoriza sua aparência, autoestima e saúde, acompanhando tendências relacionadas ao estilo de vida saudável

Posicionamento da Marca

Como queremos ser reconhecidos

A Vitaliz será posicionada como uma marca:

- Moderna
- Sustentável
- Inovadora
- Humanizada
- Focada na experiência do cliente

Posicionamento

"Promover autoestima, saúde e bem-estar por meio de experiências inovadoras e sustentáveis."



Casa da Beleza

Os 8 Ps da Vitaliz

Como entregamos valor aos nossos clientes

Produto: serviços estéticos, massagens, terapias e skincare.

Preço: valores competitivos e programas de fidelidade.

Praça: atendimento presencial e canais digitais.

Promoção: marketing digital, influenciadores e campanhas promocionais.



Casa da Beleza

Os 8 Ps da Vitaliz

Como entregamos valor aos nossos clientes

Pessoas: equipe qualificada e acolhedora.

Processos: agendamento online e atendimento personalizado.

Evidências Físicas: ambiente moderno, confortável e sustentável.

Performance: monitoramento da satisfação e dos resultados.



Casa da Beleza

Marketing Digital

Conectando pessoas à Vitaliz

Nossa presença digital será construída por meio de:

- Instagram
- TikTok
- WhatsApp
- Facebook
- YouTube

Estratégias

- Conteúdos educativos
- Dicas de autocuidado
- Promoções
- Influenciadores digitais
- Anúncios online
- Agendamento digital

Objetivos

- Fortalecer a marca
- Atrair novos clientes
- Melhorar o relacionamento com o público
- Aumentar as vendas



Casa da Beleza

Inbound Marketing

Atraindo clientes de forma natural

A estratégia de Inbound Marketing permitirá criar relacionamento e confiança antes da venda.

Ações

- Blog sobre autocuidado
- Vídeos educativos
- E-books gratuitos
- E-mail marketing
- Formulários para contato e agendamento

Benefícios

- Atração de clientes
- Construção de autoridade
- Fidelização
- Conversão de visitantes em clientes



Casa da Beleza

Landing Page e Serviços

Uma experiência simples e de fácil acesso

Landing Page

"Cuide da sua saúde, beleza e bem-estar em um só lugar."

- Promoções exclusivas
- Cadastro para novidades
- Contato rápido pelo WhatsApp
- Agendamento online

Serviços Oferecidos

- Limpeza de pele
- Hidratação facial
- Massagem relaxante
- Terapias de bem-estar
- Consultoria estética
- Skincare personalizado

Casa da Beleza

Benefícios para o Cliente

O que nossos clientes encontram na Vitaliz

Casa da Beleza



- Relaxamento e redução do estresse
- Cuidados especializados para a pele
- Aumento da autoestima



- Atendimento personalizado
- Bem-estar físico e emocional
- Mais qualidade de vida

Ajustes e Feedback

Evoluir para oferecer sempre o melhor

Ajustes planejados

- Revisão das estratégias de marketing
- Melhoria contínua do atendimento
- Fortalecimento da identidade visual
- Planejamento de campanhas promocionais

Feedback

Buscaremos ouvir clientes, colaboradores e avaliadores para:

- Identificar oportunidades de melhoria
- Corrigir falhas
- Aprimorar a experiência do cliente
- Fortalecer a marca



Casa da Beleza

Objetivos SMART

Crescimento com planejamento

Específico

Desenvolver uma empresa focada em saúde, beleza e bem-estar.

Mensurável

- Aumentar seguidores
- Melhorar engajamento
- Conquistar novos clientes
- Aumentar agendamentos

Atingível

Utilizar estratégias digitais, promoções e atendimento de excelência.



Casa da Beleza

Objetivos SMART

Crescimento com planejamento

Relevante

Atuar em um mercado em expansão e alinhado às necessidades atuais dos consumidores.

Temporal

Alcançar crescimento significativo nos primeiros 12 meses de atuação.



Casa da Beleza

Encerramento

Muito mais que estética: cuidado, confiança e bem-estar.

"Na Vitaliz, acreditamos que cada pessoa merece sentir-se bem consigo mesma. Por isso, trabalhamos para transformar o autocuidado em uma experiência acolhedora, inovadora e inesquecível."



Casa da Beleza



Obrigada pela atenção!

Carolina
Ana Julia
Cecília
Letícia
Thainara



Casa da Beleza