

## Definição de público-alvo

Conforme orientado na Aula 1, nesta etapa você irá definir o público-alvo no qual gostaria de trabalhar para o seu negócio de cosmética natural.

### Tipo de público

- Público mais Amplo
- Público de Nicho

Se for de nicho, qual é o nicho?

---

Objetivo abaixo é fazer um exercício que represente a identidade da maioria dos consumidores que você pretende atingir.

### Gênero

- Feminino
- Masculino

### Necessidades

Fale mais sobre a necessidade desse público com os cosméticos naturais. Como você enxerga o possível interesse desse público por cosméticos naturais e porque.

---

---

---

---

### Faixa etária

- Menos que 18
- 18 anos a 24 anos
- 25 anos a 34 anos
- 35 anos a 44 anos
- 45 anos a 54 anos
- Mais de 54

### Objeções

Quais seriam as principais objeções e problemas que esse público teria para se tornar consumidor de cosméticos naturais? O que pode ser feito para ajudar a quebrar tais objeções?

---

---

---

---

### Renda familiar

- Menos de R\$ 1.000
- R\$ 2.000 a R\$ 3.000
- R\$ 3.000 R\$ 4.000
- Entre 4.000 e R\$ 5.000
- Entre 5.000 e R\$ 10.000
- Mais de R\$ 10.000

### Impacto

Qual impacto você quer gerar na vida dessas pessoas? Quais histórias positivas você gostaria de ouvir dos seus clientes?

---

---

---

---