

PRINCÍPIOS DE MARKETING

PROPOSTA DE PRODUTO PARA A EMPRESA JAGUACY



► **TURMA DE JORNALISMO**

POR ALEXANDRE GABRIEL, ANA PAULA RODRIGUES, ANA PONCE,
ERICK MONTEIRO, GABRIELA PAGLIANO, ISABELA TESSER,
LAURA MARCELLO E MARIA EDUARDA SCARP.

PROPOSTA DE PRODUTO

COMBO JAGUACY



Combo Especial com preço promocional no período de férias (dez/jan). O objetivo é trazer uma **nova movimentação para um produto que a empresa já tem desenvolvido**, nossa ideia consiste em uma parceria entre a Jaguacy e a rede Cinépolis, nessa parceria usamos o produto "Sr Guaca" da marca, o guacamole pronto.



A ideia é a trazer o Sr Guaca para um combo já oferecido pela rede de cinemas, que inicialmente oferece um salgadinho (Nachos) com cheddar em pequenos potes, a ideia seria **inovar esse combo** e no lugar de cheddar, colocar o pote de Guacamole da marca. O guacamole pode ser consumido de diversas formas, e na mais comum são consumidos com torradas e salgadinhos como o Nachos.

Levando isso em consideração acreditamos ser uma estratégia positiva, pois seria uma nova combinação, que o público já conhece, porém para consumir em um ambiente diferente, que seria o cinema!

TIPOGRAFIA E PALETA DE CORES

Combo
Jaguacy

Fonte Balinesia (abcdefghijklmnopqrstuvwxyz123456789)

 R254 G254 B254
#FEFEFE

 R62 G142 B77
#3E8E4D

 CO MO YO KO

 C82 M22 Y100 O8



Combo Jaguacy

OFERTA VÁLIDA DE 07/DEZ À 30/JAN.



Cinépolis

Combo Jaguacy



Doritos

ORIGINAL SALTED

170g e NET



- 01 PIPOCA GRANDE PERSONALIZADA • 01 BOWL DE GUACAMOLE SR. GUACA
- 02 REFRIGERANTES DE 300ML • 01 PACOTE DE NACHOS

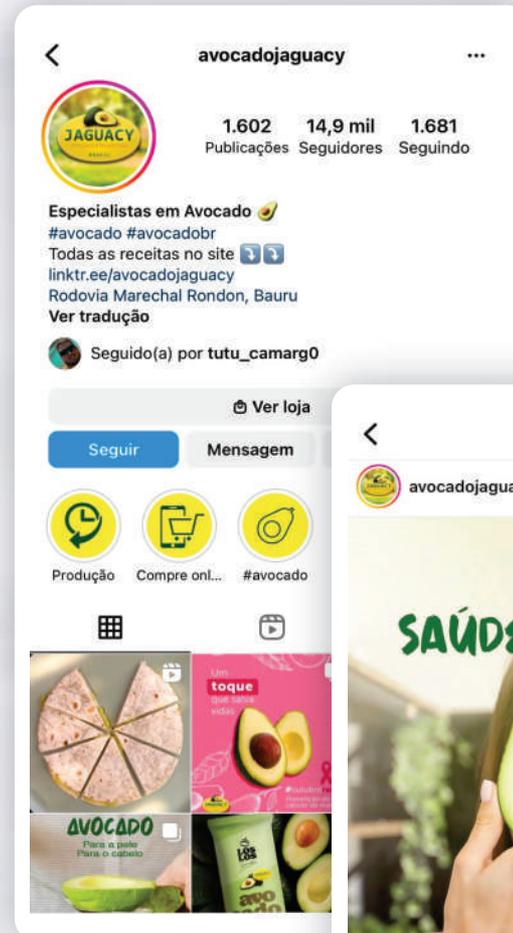
OBJETIVOS

- Utilizar o período de férias escolares para lançar o combo seria o ideal. Final de ano é quando os consumidores estão dispostos a gastar mais devido aos bônus ao salários, e possuem mais tempo para curtir em família. Para isso, o combo ficaria **disponível por tempo limitado**, de dezembro a janeiro, para dar uma sensação de urgência;
- Trazer o conhecimento em massa da marca Jaguacy aliando-se à Cinépolis, espalhada nacionalmente. A rede é a **maior operadora de cinemas da América Latina** e segunda maior do mundo em ingressos vendidos, com um total de 738 cinemas, 5.941 salas 100% digitais, em quinze países.
- Trazer ao consumidor a experiência de um primeiro contato com o produto por meio de uma **memória afetiva** de modo descontraído (assistindo filme), num **ambiente de lazer** (cinema, com amigos, familiares). Brinde: Bowl colecionável de guacamole, levando uma memória física da marca para a casa;
- Trazer uma nova movimentação para um produto que a empresa já tem desenvolvido, mas que necessita de uma reforma de como deve ser aplicado para ser mais atrativo;



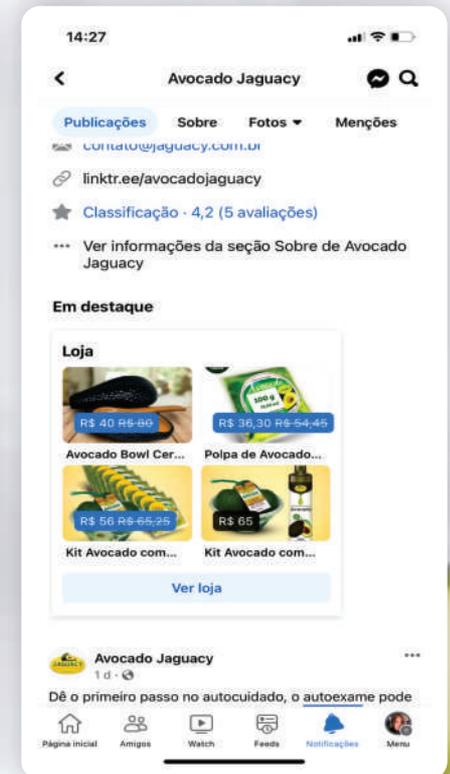
SOBRE A MARCA

- O perfil da Jaguacy no Instagram tem uma média de **15 mil seguidores**, ótimo número para engajamento. Seguindo uma unidade estética, ela faz uso de emoji e # já na biografia. Passa credibilidade ao consumidor. O perfil do avocado utiliza a ferramenta de loja do Instagram. Também tem a opção de contato, mensagem e destaques importantes.
- Perfil segue uma linha de verde com cores coadjuvantes. Utiliza de stories, post, reels, usando emojis e # trazendo essa identificação à plataforma. Sabe utilizar de datas importantes para **engajar post e chamar a clientela**. Antes da unidade estética atual, utilizava muito forte as cores de verde e amarelo. Outra qualidade é o link do LinkTree na Biografia do Instagram. É um recurso bacana para o cliente ficar imerso e conhecer melhor os produtos da Jaguacy.



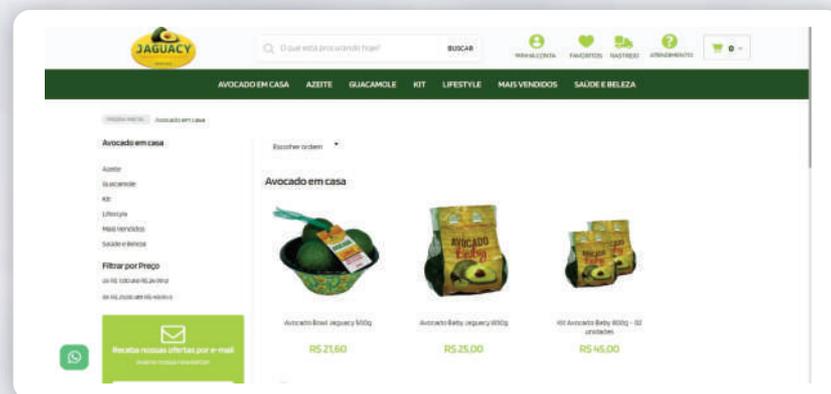
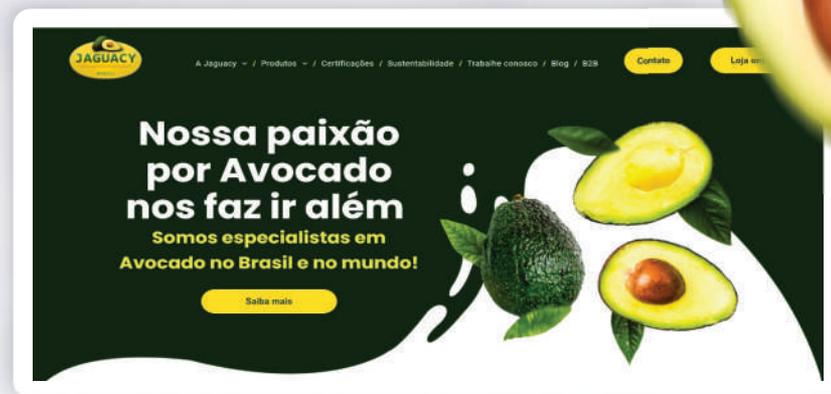
SOBRE A MARCA

- Já no Facebook, uma clientela maior (como o público mais velho que consome o avocado pode estar na rede social). Novamente na descrição, assim como no Facebook, todas as informações de contato e o LinkTree e o destaque da loja. Os conteúdo são repostos. O mesmo do insta vai para o Facebook.



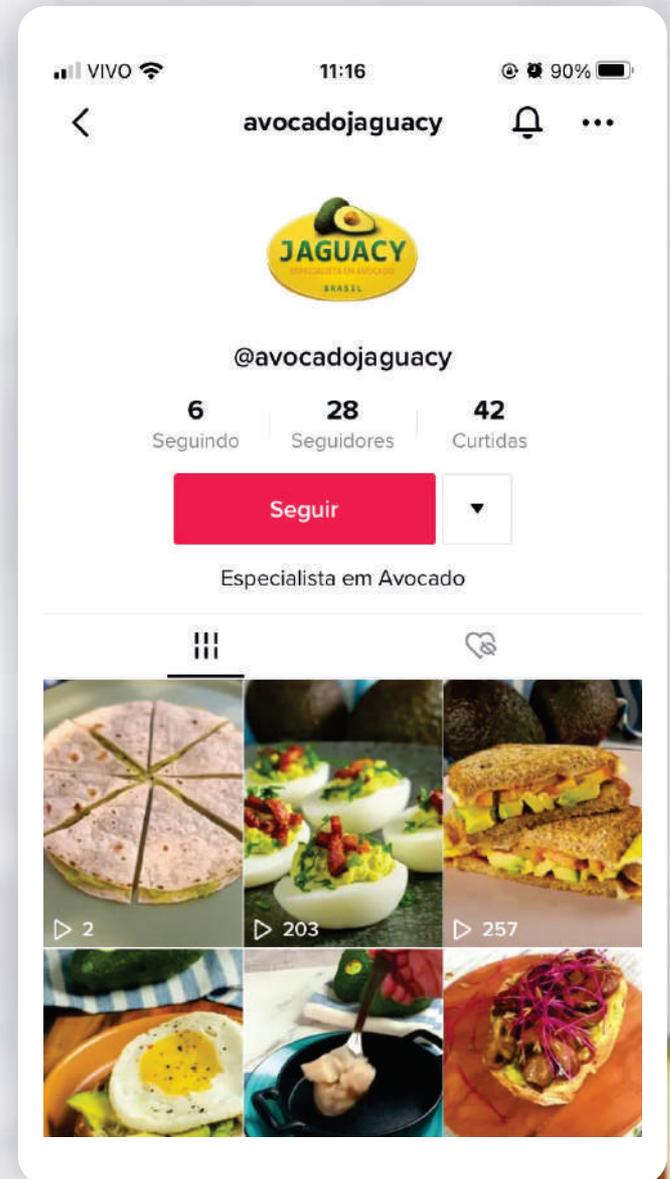
SOBRE A MARCA

- A empresa Jaguacy Alimentos possui dois sites institucionais, sendo **um para apresentação da marca e outro para as vendas de seus produtos**. O site utilizando para vendas pode ser encontrado dentro do próprio site de apresentação.
- O site (www.jaguacy.com.br) conta com **um pouco de sua história**; informações sobre seus abacates; dicas de quando os consumir; uma lista de seus produtos entre outros.
- Indo para o site específico de compras da Jaguacy, a loja online, além de alguns botões para cadastro, formas de contato e de pagamento, comentários de clientes e um vídeo de uma dica de receita. Também é possível **consumir os produtos específicos e seus preços**.



SOBRE A MARCA

- Uma pesquisa do APP Annie, divulgada no Estadão, o TikTok foi o mais baixado no mundo em 2020, superando o Facebook e o WhatsApp. É possível alcançar boa parte do público pelo TikTok sem investimento financeiro, ou seja, sem pagar por anúncios ou impulso, de forma natural.
- O TikTok da Jaguacy Alimentos possui 29 seguidores e 7 vídeos, que acumulam mais de 1.700 visualizações. Todos os vídeos possuem a temática de dicas de receita, portanto, identificamos uma necessidade de reformular o uso dessa plataforma, tanto para gerar mais visualizações, quanto para fazer uma publicidade e propaganda mais específica dos produtos da Jaguacy.



REDE x ENGAJAMENTO

- As redes sociais são excelentes ferramentas para quem quer se aproximar do público, para atrair novos clientes e vender mais. Além disso, as redes permitem que a sua marca conquiste um maior engajamento de consumidores. Mas, para que isso ocorra, é preciso de um bom engajamento. O engajamento nas redes sociais deve ser considerado como um dos **objetivos principais do planejamento de marketing.**
- Aumentar o engajamento nas redes é algo que se consegue com atitudes simples, mas que fazem toda diferença na prática. Estão entre elas: **conhecer o público, produzir e compartilhar conteúdos relevantes, incentivar a interação, caprichar no visual da publicação, além de ser constante nas publicações.**



*"Satisfazer os clientes não é mais o suficiente:
é preciso encantá-los" - Philip Kotler*

OBRIGADO!



**Combo
Jaguacy**



Cinépolis

REFERÊNCIAS

- **Como o TikTok pode ajudar nas vendas da sua empresa?** <<https://blog.contaazul.com/como-o-tiktok-pode-ajudar-nas-vendas-da-sua-empresa#:~:text=Através%20do%20TikTok%20Business%2C%20você,que%20essas%20pessoas%20têm%20acesso>>.
- **Como As Redes Sociais Aumentam As Vendas No E-Commerce?** <<https://www.digitais.com/post/como-redes-sociais-aumentam-vendas-no-e-commerce/#:~:text=As%20redes%20sociais%20passaram%20a%20ser%20um%20canal%20importante%20de,atender%20a%20todas%20as%20necessidades>>.
- **As melhores 6 estratégias para engajamento nas redes sociais.** <<https://blog.allin.com.br/engajamento-nas-redes-sociais/>>.
- **Como um Site Pode Ajudar sua Empresa.** <<https://jornadadogestor.com.br/como-fazer/como-um-site-pode-ajudar-sua-empresa/>>.

