

Hipóteses da MusicDot

Baseado em pesquisas anteriores realizadas com os times do Comercial, Vendas e Marketing, identificamos as seguintes suposições que podem ser investigadas através das entrevistas:

1. Valor dos planos está alto, cliente não fecha pois acha caro.
2. Tem interesse, mas usa conteúdo gratuito na internet, fica sempre na dúvida se contrataria ou não um serviço pago.
3. A Musicdot não possui assinatura vitalícia, muitas pessoas querem ter o curso a sua disposição e um plano de assinatura recorrente faz o potencial aluno desistir da venda, pois o mercado oferece planos um pouco mais caros com assinaturas vitalícias.
4. Muitas pessoas não fecham o plano pois acham que estudar música é um lazer, na primeira dificuldade financeira elas cortam o plano.
5. Potenciais alunos desistem da compra do plano pois não tem material impresso, eles se sentem dependentes da plataforma obrigando-os a desistir da compra.
6. No checkout existe apenas uma opção de pagamento por cartão de crédito, alguns potenciais clientes desistem da compra por não terem outras opções de pagamento.
7. Existe um grande público que tem interesse em estudar na Musicdot, mas não consegue se comprometer todo mês com R\$50,00 reais.
8. Muitas pessoas não tem cartão de crédito e para contratar o plano por boleto é apenas a vista, fazendo o potencial aluno desistir da compra.
9. Muitas pessoas não querem comprometer o limite do cartão de crédito, e acabam desistindo da compra dos planos.
10. As pessoas não conhecem o Paypal e solicitam formas de pagamento diferente, ex: Pagseguro. Algumas pessoas se sentem inseguras e desistem da compra por não conhecerem esse sistema de pagamento.
11. Dificuldade no entendimento das informações dos cursos, acha confuso a estrutura dos cursos e desiste de comprar por não entender as navegações e os planos não serem claros.
12. Pessoas não acham que o conteúdo é bom ou completo para o que ela precisa e, como não pode testar, não quer arriscar fazer a compra de um plano sem ter certeza que vale a pena.
13. Algumas pessoas gostariam de comprar o curso separado, hoje a plataforma não permite isso. Potenciais alunos desistem da compra de um dos planos por não poder escolher apenas o curso que quer estudar.
14. Muitos alunos desistem da compra pois existe um plano de fidelização de 6 meses, e alguns cursos não tem conteúdo suficiente para o potencial aluno estudar nesse período.