

## Praticando o que aprendemos!

Nessa aula, navegamos por todas as etapas essenciais para a construção do plano de marketing do Homefun. Agora, vamos praticar?

Considerando que você já saiba qual sua proposta de valor e quem são seus segmentos de clientes (business model canvas) responda as questões abaixo pensando no seu próprio produto digital. Se não tiver um, responda pensando no Homefun mesmo. Tente manter a objetividade.

### PRODUTO:

- O que a solução faz?
- Como ela faz isso?
- Qual o mínimo que devo desenvolver para oferecer uma boa experiência para os meus usuários?

### PREÇO:

- Qual a estratégia de preços que será utilizada?
- Como ela deverá ser operada?
- Que impacto isso gera para as pessoas?
- A estratégia de preços é capaz de atrair ou afastar as pessoas?

### PRAÇA:

- Por onde devemos começar? Um local específico ou aberto na internet?
- Existe alguma empresa, cidade ou plataforma que possa ser um bom ponto de partida?

### PROMOÇÃO:

- Qual a mensagem central da proposta de valor?
- Há mais de um público afetado?
- Qual a mensagem que será utilizada para cada público?
- Em que canais eu me comunico com cada um deles?

### PESSOAS:

- Quais os papéis precisamos para oferecer uma boa experiência de comunicação, atendimento e suporte para nossos públicos?
- O que essas pessoas vão fazer e o que não vão fazer?
- Temos esses papéis internamente ou precisamos buscar fora?
- Que competências precisamos desenvolver?

### PROVAS FÍSICAS:

- Existe alguma forma de materializar a experiência do aplicativo?
- Qual a capacidade de investimento do negócio para pensar nisso?
- Essa experiência será capaz de nos aproximar do usuário?

