

Aulas ao vivo toda **quarta-feira, às 16h, no YouTube**

Live #013

**O que é e como usar o
MIAPE na sua
marca de roupa**

#13 - O que é e como usar o MIAPE na sua marca de roupa



1 - De onde surgiu a metodologia MIAPE?

De análises de centenas de marcas de alunos, mercados, muita pesquisa e, principalmente, de tudo que deu resultado na minha marca.

2 - Entenda a metodologia

Ela tem como base 5 pilares fundamentais: **mercado, identidade, audiência, produto e estratégia**. Dessa forma, você foca as suas energias no que realmente importa para lançar a sua marca no mercado e ter resultado.

#13 - O que é e como usar o MIAPE na sua marca de roupa

M - MERCADO

Independente do mercado que você escolher atuar, você precisa entrar de cabeça nele e entender como ele realmente funciona. Você precisa identificar todas as dificuldades e todas as oportunidades existentes nesse mercado. Nessa fase, você também identifica e define o seu público-alvo para ter uma comunicação assertiva na criação de audiência, no desenvolvimento dos seus produtos e em toda estratégia comercial.

I - IDENTIDADE

Em um mercado competitivo, as marcas que se destacam são as marcas que têm identidade, personalidade e conceito. Se você constrói uma marca com identidade, a probabilidade do seu público-alvo se identificar com a sua marca é muito maior. A sua marca também precisa ter um propósito real para alcançar o seu espaço no mercado e uma linguagem clara, com objetivo de gerar identificação no seu público-alvo.

#13 - O que é e como usar o MIAPE na sua marca de roupa

A - AUDIÊNCIA

Quando você começa uma marca, você precisa fazer com que as pessoas conheçam a sua marca e precisa construir audiência. Marca que constrói audiência consegue vender qualquer coisa. E quem não constrói uma audiência sólida e crescente para marca, acaba tendo que brigar por preço no mercado - o que não é nada saudável para o crescimento da marca. Se os seus clientes estão achando o seu produto caro, é porque você não fez um bom trabalho de construção de audiência.

P - PRODUTO

Os produtos da sua marca são o que literalmente conectam ela ao cliente. Não basta ter o melhor produto do mundo, mas sim uma boa estratégia de desenvolvimento, com base no que você conhece da sua audiência e do seu mercado. A sua marca precisa de produtos que as pessoas desejem comprar e, acima de tudo, que deem lucro para a sua empresa. Só assim ela irá crescer de forma consistente e saudável.

#13 - O que é e como usar o MIAPE na sua marca de roupa

E - ESTRATÉGIA

O pilar da estratégia tem de estar presente em todos os processos de criação e desenvolvimento da sua marca. Para sua marca ter sucesso, você precisa vender. Ter uma estratégia bem clara e objetiva é fundamental para o crescimento da sua marca, tanto vendendo através da internet quanto vendendo para lojas multimarcas.

3 - Por que criei a metodologia MIAPE?

- Muitas pessoas me pediam um curso, algo que o mercado não oferecia ainda com qualidade;
- Eu sabia que não bastava eu apenas falar da minha trajetória, mas de todos os movimentos que o mercado da moda faz;
- Entendi que o público precisava de uma metodologia que não servisse apenas para criar uma marca, mas também se desenvolver como um empreendedor do mercado de moda e ser capaz de construir um negócio sólido.

Aulas ao vivo toda **quarta-feira**, às 16h, no **YouTube**

**Cadastre-se para ser
avisado das aulas no
seu e-mail**

Quero ser avisado

**Entre no nosso canal do
Telegram para
ser avisado por lá**

Quero ser avisado