

CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA
ESCOLA TÉCNICA IRMÃ AGOSTINA
CLASSE DESCENTRALIZADA CEU VILA RUBI
CURSO TÉCNICO EM MARKETING

PROJETO DE TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO
PATA SEGURA

São Paulo - SP
2025

CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA
ESCOLA TÉCNICA IRMÃ AGOSTINA
CLASSE DESCENTRALIZADA CEU VILA RUBI
CURSO TÉCNICO EM MARKETING

PROJETO DE TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO
PATA SEGURA

Adrielly Andrade da Silva
Amanda Lima de Oliveira
Andreza Silva Lima
Isabella Rodrigues Ribeiro Silva
Júlio César da Silva Oliveira
Kethelyn de Fátima Ferreira
Luiz Felype Araújo Bento
Samira Nascimento dos Santos Gomes

Professor Orientador:
Paulo Henrique

São Paulo - SP
2025

DEDICATÓRIA

Dedicamos este trabalho aos nossos pais, familiares e amigos, pelo apoio incondicional, pelas palavras de incentivo e por estarem sempre ao nosso lado durante toda a nossa jornada acadêmica.

Agradecemos a todos os professores que contribuíram para o nosso aprendizado, mas, em especial, aos professores Paulo Henrique, Cristiane e Ricardo, que, com seu conhecimento, dedicação e orientação, tiveram um papel fundamental em nosso desenvolvimento acadêmico, sempre nos incentivando a buscar o melhor.

AGRADECIMENTOS

Gostaríamos de expressar nossa sincera gratidão a todos que acreditaram e apoiaram este projeto desde o início. Agradecemos a todos os professores, que com sua dedicação e conhecimento, contribuíram para o nosso aprendizado e o sucesso deste trabalho.

A Deus, pela saúde, força e sabedoria, permitindo-nos superar os desafios e seguir com determinação.

A todos que, de alguma forma, direta ou indiretamente, contribuíram para o sucesso deste trabalho, o nosso muito obrigado.

EPÍGRAFE

"O sucesso é a soma de pequenos esforços repetidos dia após dia."
Robert Collier

RESUMO

O projeto Pata Segura apresenta uma solução inovadora e integrada para o mercado pet, que está em constante expansão no Brasil. A empresa oferece dois serviços principais: planos de saúde veterinária para animais domésticos e exóticos, e hospedagem de alta qualidade, exclusiva para cães. Os planos de saúde são contratados exclusivamente por meio de uma plataforma digital, proporcionando praticidade e acessibilidade aos tutores. As consultas são realizadas em clínicas veterinárias selecionadas, assegurando serviços de qualidade. Além disso, a empresa disponibiliza serviços diferenciados, como fisioterapia e terapias especializadas para os animais.

O serviço de hospedagem é completamente gerenciado pela Pata Segura, com instalações projetadas para atender diferentes espécies e garantir conforto e segurança aos pets, inclusive com monitoramento por câmeras 24 horas, acessível aos tutores em tempo real. Pesquisas realizadas com 113 participantes indicaram alta aceitação e interesse em soluções completas e personalizadas, como as propostas pela empresa. O estudo também evidenciou a carência de serviços voltados para animais exóticos e a necessidade de preços mais acessíveis, aspectos que a Pata Segura busca atender com excelência. A combinação de tecnologia, inovação e um olhar cuidadoso para o bem-estar dos animais posiciona a empresa como uma alternativa viável e promissora no setor de cuidados para pets.

Palavras-chave: Mercado pet. Planos de saúde veterinários. Hospedagem para animais. Inovação. Bem-estar animal. Animais exóticos. Monitoramento digital. Personalização de serviços.

ABSTRACT

The Pata Segura project presents an innovative and integrated solution for the pet market, which is constantly expanding in Brazil. The company offers two main services: veterinary health plans for domestic and exotic animals, and high-quality lodging exclusively for dogs. The health plans are contracted exclusively through a digital platform, providing convenience and accessibility for pet owners. Consultations are carried out at selected veterinary clinics, ensuring quality services. In addition, the company offers differentiated services, such as physiotherapy and specialized therapies for animals.

The accommodation service is completely managed by Pata Segura, with facilities designed to cater for different species and guarantee comfort and safety for pets, including 24-hour camera monitoring, accessible to owners in real time. Surveys carried out with 113 participants indicated a high level of acceptance and interest in complete and personalized solutions, such as those proposed by the company. The study also highlighted the lack of services for exotic animals and the need for more affordable prices, aspects that Pata Segura seeks to meet with excellence. The combination of technology, innovation and a careful eye for animal welfare positions the company as a viable and promising alternative in the pet care sector.

Keywords: Pet market. Veterinary health plans. Accommodation for animals. Innovation. Animal welfare. Exotic animals. Digital monitoring. Personalized services.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – ANÁLISE SWOT	32
Tabela 2 – PLANEJAMENTO ANUAL	15
Tabela 3 – TABELA DE ORÇAMENTO	87

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – FACHADA DO HOTEL	17
Figura 2 – PARTE EXTERNA DO HOTEL	17
Figura 3 – ÁREA DA PISCINA	18
Figura 4 – ÁREA RECREATIVA	18
Figura 5 – ESPAÇO DO BANHO E TOSA	19
Figura 6 – ESPAÇO DE DESCANSO	19
Figura 7 – FLUXOGRAMA DO PROCESSO DE CONTRATAÇÃO DE PARCEIROS	21
Figura 8 – ROYAL CANIN, LOGO	36
Figura 9 – VETNIL, LOGO	37
Figura 10 – PET COMPANY, LOGO	38
Figura 11 – PETPLAN, LOGO	38
Figura 12 – PET LOVE, LOGO	39
Figura 13 – HOTEL FRIEDA, LOGO	40
Figura 14 – ACONCHEGO PET SHOP, LOGO	41
Figura 15 – WILDVET, LOGO	41
Figura 16 – CLÍNICA VETERINÁRIA INTERLAGOS, LOGO	42
Figura 17 – LOGOTIPO INICIAL “ETERNAL BONDS”	46
Figura 18 – LOGOTIPO “PET & CIA”	47
Figura 19 – LOGOTIPO INICIAL DA PATA SEGURA	47
Figura 20 – LOGO INTERMEDIÁRIO PATA SEGURA	48
Figura 21 – LOGOTIPO FINAL PATA SEGURA	49
Figura 22 – FLUXOGRAMA PROCESSO DE CONTRATAÇÃO DE PLANOS	52
Figura 23 – PROCESSO DE HOSPEDAGEM NO HOTEL (SITE)	54

Figura 24 – WHATSAPP BUSINESS (PRIMEIRO CONTATO)	61
Figura 25 – FLUXOGRAMA PROCESSO DE SAC E SUPORTE	63
Figura 26 – PÁGINA DO SITE DOS SERVIÇOS DA PATA SEGURA	68
Figura 27 – PÁGINA INICIAL DO SITE PATA SEGURA	69
Figura 28 – PÁGINA DE AGENDAMENTO DE VISITA	70
Figura 29 – PÁGINA COM AS INFORMAÇÕES DA PATA SEGURA	70
Figura 30 – INSTAGRAM	73
Figura 31 – POST DE DICAS	73
Figura 32 – PERFIL DO FACEBOOK DA PATA SEGURA	74
Figura 33 – PERFIL DO TIK TOK DA PATA SEGURA	75
Figura 34 – PERFIL DO TWITTER PATA SEGURA	76
Figura 35 – OUTDOOR PATA SEGURA	79
Figura 36 – BANNER DOS HORÁRIOS DO HOTEL	81
Figura 37 – QR CODE COM FORMULÁRIO “DESCUBRA O PLANO IDEAL PARA SEU PET”	82
Figura 38 – VENCEDOR DA SEMANA	84
Figura 39 – QR CODE CONHEÇA A PATA SEGURA	85
Figura 40 – ESTAÇÃO TEMÁTICA	86

SUMÁRIO

1. Introdução	14
2. Problematização	14
3. Descrição da empresa	15
4. Justificativa	20
5. Mix de Marketing	22
5.1. Produto	22
5.2. Preço	23
5.3. Praça	27
5.4. Promoção	27
6. Objetivos e Metas	28
7. Análise FOFA	31
8. Macroambiente	32
8.1. Ambiente Demográfico	32
8.2. Ambiente Econômico	33
8.3. Ambiente Natural	33
8.4. Ambiente Tecnológico	34
8.5. Ambiente Político-Legal	35
8.6. Ambiente Cultural	35
9. Microambiente	36
9.1. Fornecedores	36
9.2. Concorrentes	38
9.3. Prestadores de Serviço	41
9.4. Intermediários	42
10. Segmentação de Mercado	43

10.1. Demográfica	43
10.2. Geográfica	44
10.3. Psicográfica	44
10.4. Comportamental	45
11. Identificação Visual	46
12. Canais de Distribuição	50
12.1. Site	50
12.2. Segurança e Proteção de Dados	55
12.3. Aplicativo	59
12.4. WhatsApp Business	60
12.5. Serviço de Atendimento ao Cliente (SAC)	62
12.6. Influenciadores	63
12.7. Recomendação por Parceiros	65
12.8. Recomendação por Clientes	66
13. Plano de Mídia	68
13.1. Site	68
13.2. Redes Sociais	71
13.2.1. Instagram	73
13.2.2. Facebook	74
13.2.3. Tik Tok	75
13.2.4. Twitter (X)	76
13.3. Planejamento Estratégico de Conteúdo da Pata Segura	77
13.4. Campanhas Publicitárias com Banners e Outdoors	79
14. Vídeo Intitucional	88
14.1. Introdução ao Roteiro	88

14.2. Identificação	88
14.3. Roteiro	89
15. Conclusão	90
16. Bibliografia	91
17. Anexos	94

1. Introdução

A Pata Segura desempenha um papel duplo: atua como intermediária na facilitação de planos de saúde abrangentes para animais domésticos e exóticos e administra diretamente um serviço exclusivo de hospedagem para esses pets. O objetivo da empresa é oferecer soluções completas e adaptadas às necessidades de nossos clientes.

Os planos de saúde são contratados exclusivamente de forma virtual, proporcionando comodidade e flexibilidade. As consultas são realizadas em clínicas altamente avaliadas, garantindo um atendimento de qualidade e confiança. Além dos serviços básicos, como vacinações, oferecemos uma gama de serviços especializados, incluindo fisioterapia para animais. Para maior transparência, disponibilizamos uma plataforma online onde os clientes podem acessar informações detalhadas sobre os planos adquiridos e acompanhar a atuação da empresa.

No que diz respeito à hospedagem, este é um serviço controlado integralmente pela Pata Segura. As instalações são projetadas para atender cães com diferentes necessidades, oferecendo um ambiente seguro, confortável e adaptado, ideal para situações em que os tutores precisem se ausentar.

Com o compromisso de alinhar nossos serviços às preferências e condições dos clientes, realizamos uma pesquisa virtual com 113 pessoas para avaliar o interesse em nossos diferenciais, como terapias especializadas, contratação do convênio e nosso serviço de hospedagem. Nosso propósito é atender com excelência, promovendo saúde e bem-estar para os animais e tranquilidade para seus tutores.

2. Problematização

Nos últimos anos, o mercado de animais de estimação tem experimentado um crescimento expressivo no Brasil. De acordo com a Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação (ABINPET), em 2022 o setor movimentou cerca de R\$ 40 bilhões, com um aumento significativo nos serviços voltados para o cuidado de animais, incluindo hotéis para pets. Este aumento reflete uma mudança no comportamento dos tutores, que buscam cada vez mais soluções

especializadas para os cuidados de seus animais.

No entanto, apesar dessa crescente demanda, ainda existem desafios no mercado relacionados à oferta de serviços que atendam adequadamente tanto animais domésticos quanto silvestres. Muitos estabelecimentos carecem de infraestrutura e capacitação para lidar com diferentes espécies de animais de forma ética e segura. Além disso, a acessibilidade a esses serviços ainda é uma barreira, principalmente para tutores que enfrentam custos elevados na manutenção dos animais. A falta de opções acessíveis para o cuidado de animais silvestres e de pequeno e médio porte também é um problema, o que dificulta o acesso a cuidados adequados para essas espécies.

Fonte: <https://www.abinpet.org.br>

3. Descrição da empresa

A Pata Segura é uma empresa especializada na oferta de planos de saúde (para animais domésticos e exóticos) e serviços de hospedagem exclusivamente para cachorros, com atuação destacada em diversas regiões da cidade de São Paulo. Através de uma plataforma de contratação online, a empresa facilita a adesão aos seus planos, enquanto as consultas veterinárias são realizadas em clínicas altamente avaliadas, garantindo qualidade no atendimento. Entre os serviços oferecidos pela Pata Segura, destacam-se as vacinações, tratamentos especializados como fisioterapia, e cuidados médicos gerais, com acesso facilitado às informações do plano e ao desempenho da empresa.

Um dos principais diferenciais da Pata Segura é seu “Hotel Pata Segura”, localizado na região do Rio Pequeno, em São Paulo. Este hotel foi desenvolvido para oferecer um ambiente seguro, confortável e personalizado para os cães. O local não apenas utiliza energia renovável, mas também adota o manejo positivo evitando elevar a voz com os cachorros, ignorando comportamentos indesejados e recompensando os corretos, além de contar com ambientes específicos para diferentes tipos de cachorros, considerando as necessidades e comportamentos de cada porte. Dessa forma, o hotel garante que os animais se sintam acolhidos e tranquilos durante o período de hospedagem, com espaço adequado e especializado para cada um.

Outro grande diferencial do Hotel Pata Segura é a oferta de câmeras de

monitoramento 24 horas, que permitem que os tutores acompanhem seus pets a qualquer momento, proporcionando uma experiência ainda mais tranquila e segura para os clientes. As câmeras são instaladas em pontos estratégicos, de modo a garantir que os animais sejam constantemente monitorados sem causar-lhes desconforto.

Esse sistema de câmeras proporciona aos tutores uma sensação de tranquilidade, pois permite que eles acompanhem, em tempo real, o comportamento e a adaptação de seus animais no ambiente do hotel. Esse acompanhamento contínuo assegura que os donos se sintam mais confiantes quanto ao bem-estar de seus pets, oferecendo uma experiência mais segura e personalizada.

A Pata Segura tem como compromisso garantir a melhor experiência tanto para os animais quanto para seus tutores. Para isso, o “Hotel Pata Segura” foi cuidadosamente projetado com ambientes amplos e bem ventilados, proporcionando o máximo de conforto e segurança para os pets. Além disso, a transparência no cuidado é um dos pilares da empresa, permitindo que os clientes acessem informações detalhadas sobre o estado e os cuidados dos seus animais, o que torna o serviço ainda mais confiável e acessível.

O objetivo central da Pata Segura é oferecer segurança e conforto aos seus clientes no que diz respeito aos cuidados com seus animais de estimação, adaptando-se às diferentes necessidades e preferências. A empresa busca a excelência, levando em consideração fatores como a condição financeira do cliente, a proximidade das clínicas veterinárias, a qualificação dos profissionais e a diversidade de serviços oferecidos. Dessa forma, a Pata Segura consegue se ajustar às exigências do mercado, garantindo a satisfação e o bem-estar de seus clientes e de seus pets.

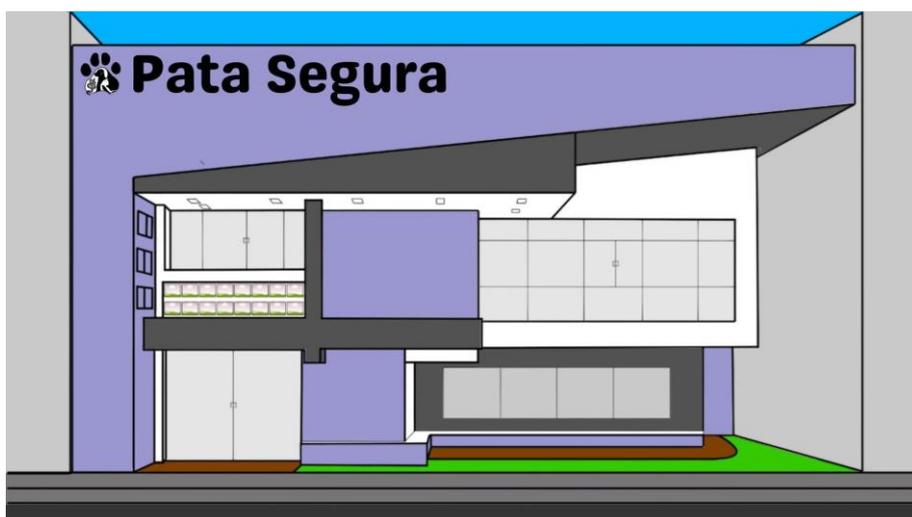


FIGURA 1 – FACHADA DO HOTEL



FIGURA 2 – PARTE EXTERNA DO HOTEL

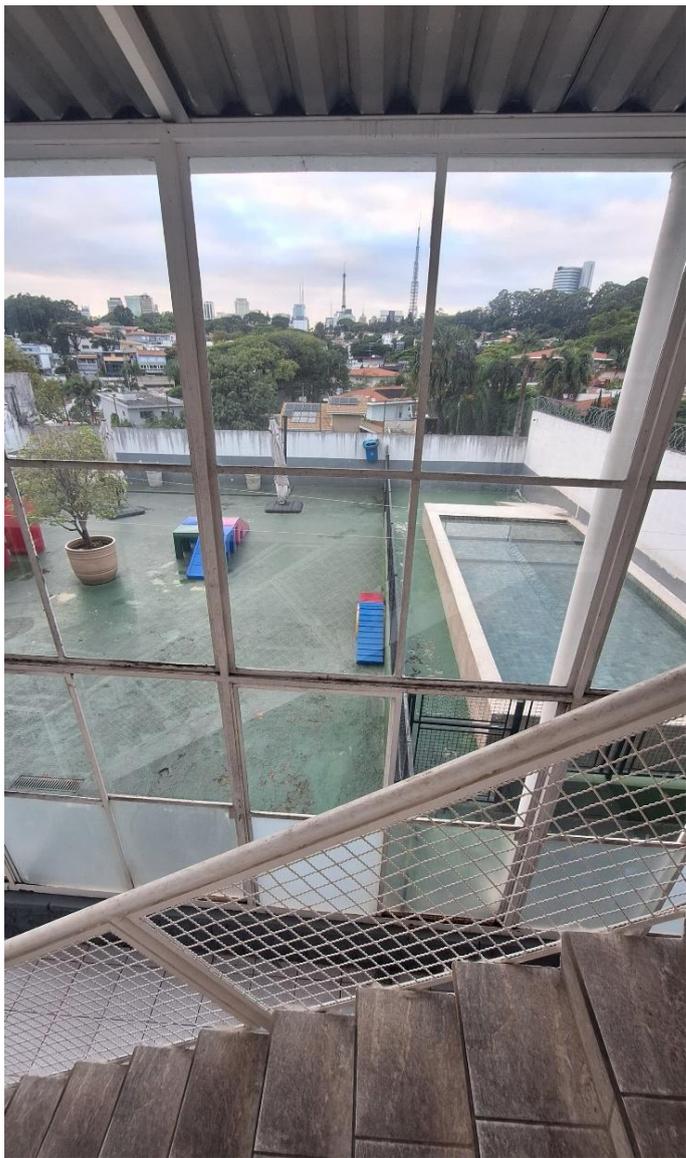


FIGURA 3 – ÁREA DA PISCINA



FIGURA 4 – ÁREA RECREATIVA



FIGURA 5 – ESPAÇO DO BANHO E TOSA

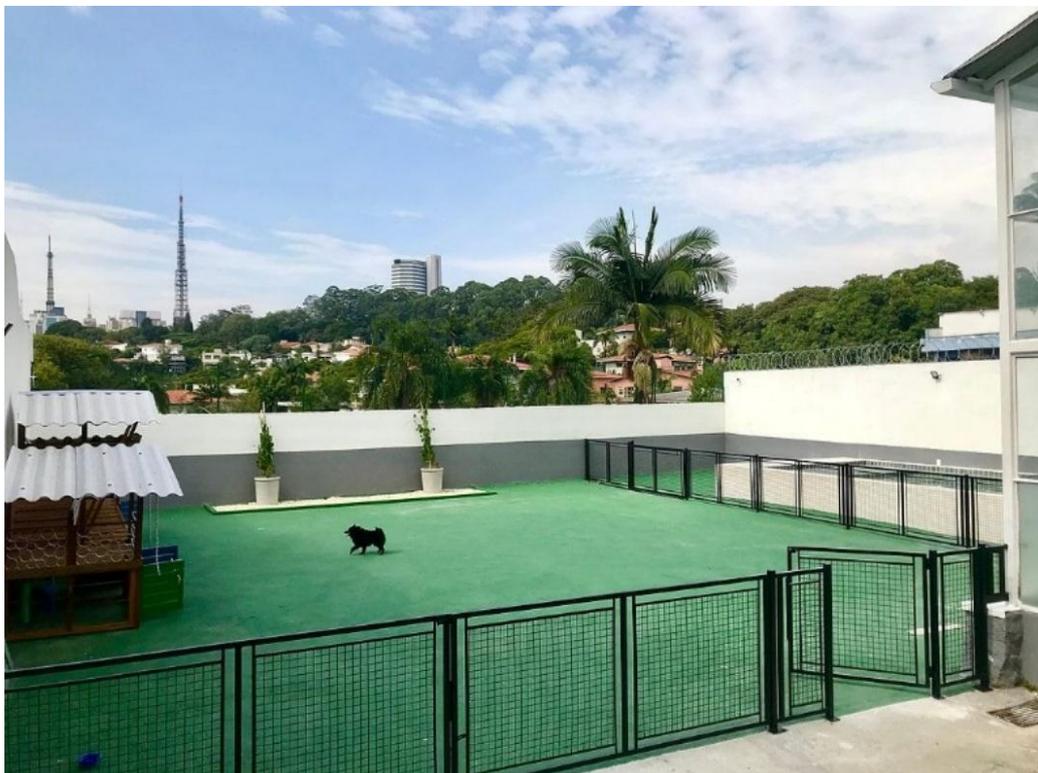


FIGURA 6 – ESPAÇO DE DESCANSO

4. Justificativa

O mercado de cuidados para animais de estimação no Brasil tem demonstrado um crescimento expressivo, refletindo uma mudança no comportamento dos tutores, que estão cada vez mais exigentes e dispostos a investir no bem-estar de seus animais. A Pata Segura surge como uma solução inovadora para atender essa demanda crescente, oferecendo planos de saúde e serviços especializados para animais domésticos e exóticos.

Com a visão de preencher lacunas importantes no mercado, a Pata Segura se destaca pela oferta de planos de saúde que são contratados de forma 100% virtual, garantindo praticidade e acessibilidade aos tutores, além de um atendimento de qualidade em clínicas de alto padrão. A flexibilidade de adaptação aos diferentes tipos de animais e a disponibilidade de serviços especializados, como fisioterapia e acompanhamento remoto 24 horas, são diferenciais que atendem não apenas as necessidades de saúde, mas também as de segurança e conforto para os pets.

A pesquisa realizada com 113 participantes revelou o grande interesse e potencial para serviços que vão além dos cuidados básicos, como terapias especializadas e uma hospedagem diferenciada. Isso comprova a relevância de um serviço como o da Pata Segura, que visa não apenas atender à demanda por serviços médicos, mas também oferecer um ambiente de hospedagem que seja seguro, acolhedor e monitorado, atendendo a um público que valoriza tanto a saúde quanto o conforto de seus animais.

Além disso, ao focar na acessibilidade e na capacitação dos profissionais, a Pata Segura busca garantir que, nos planos de saúde, todos os tipos de animais, incluindo os silvestres (somente nos planos), recebam cuidados de qualidade, algo que ainda é um desafio no mercado. O compromisso com a transparência e a adaptação às condições financeiras dos clientes coloca a empresa como uma alternativa viável para diferentes perfis de tutores, democratizando o acesso a serviços de saúde e hospedagem para animais.

Portanto, a Pata Segura justifica sua existência pela necessidade de oferecer uma solução completa, que une o cuidado médico especializado à hospedagem diferenciada, com foco no conforto e segurança dos animais e na tranquilidade de

seus tutores. A empresa visa atender a uma demanda crescente por serviços personalizados, com qualidade e transparência, representando uma evolução no mercado de cuidados para pets no Brasil.

Como as Clínicas serão cadastradas:

A Pata Segura terá duas formas de firmar parcerias, a primeira seria um processo de credenciamento para clínicas veterinárias interessadas em se tornar parceiras. Esse cadastro será realizado por meio do site, onde as clínicas preencherão um formulário com informações como CNPJ, especialidades oferecidas, localização e capacidade de atendimento. A segunda forma seria onde a própria Pata Segura entraria em contato com outras empresas em busca de parcerias, também com cadastro por meio de formulário.

Após o envio dos dados, a equipe da Pata Segura realizará uma análise para garantir que a clínica atende aos padrões de qualidade exigidos. Caso seja aprovada, ela será integrada ao sistema e poderá oferecer seus serviços dentro da plataforma.

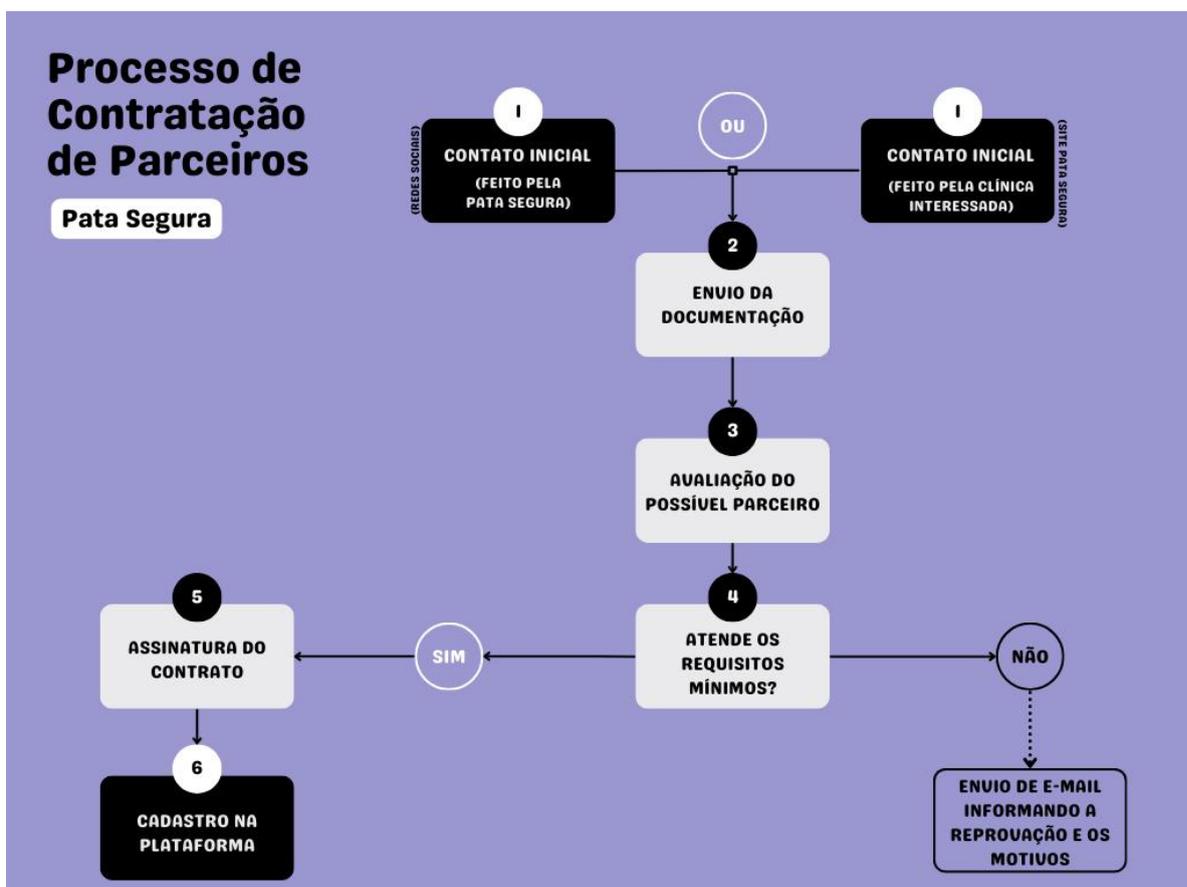


FIGURA 7 – FLUXOGRAMA DO PROCESSO DE CONTRATAÇÃO DE PARCEIROS

Vantagens do contrato:

Para os clientes, o plano garante acesso a serviços veterinários de qualidade com preços reduzidos (ou seja, o cliente paga mais barato por ter um plano mensal, caso ele pagasse o preço daquele serviço separadamente, ele pagaria mais caro). Além disso, o sistema de agendamento facilita o acompanhamento da saúde do pet, evitando esquecimentos e garantindo atendimento prioritário nas clínicas parceiras.

Para as clínicas, a parceria com a Pata Segura representa um fluxo constante de clientes, maior visibilidade no mercado e a possibilidade de fidelização.

5. Mix de Marketing

5.1. Produto

A Pata Segura oferece uma combinação de serviços inovadores e personalizados para o mercado pet, com foco em:

1 - Planos de saúde veterinários: Contratação 100% digital, oferecendo consultas, vacinas, fisioterapia e tratamentos especializados para animais domésticos e exóticos. Esses planos são pensados para atender a diferentes perfis de tutores, desde serviços básicos até opções completas, alinhando qualidade e acessibilidade.

A empresa possui os seguintes planos:

Planos para animais domésticos:

- **Plano Leve:** consultas veterinárias, vacinas, banho e tosa.
- **Plano Tranquilo:** consultas veterinárias, consultas a domicílio, vacinas, banho e tosa, exames laboratoriais simples (exames laboratoriais simples são testes de rotina que ajudam a monitorar, diagnosticar ou detectar doenças).
- **Plano Ideal:** Vacinas, consultas clínicas, consultas a domicílio, banho e tosa, chipagem, cirurgias, internações, anestésias inalatórias, castrações, exames.
- **Planos Essencial:** Vacinas, consultas veterinárias, consultas a domicílio, banho e tosa, chipagem, cirurgias, internações, anestésias inalatórias, castrações, exames de alta complexidade, fisioterapia, terapia, acupuntura, adestramento e nutricionista.

Planos para animais exóticos:

- **Plano Ideal:** consultas especializadas, vacinas de raiva, exames, curativos, tala, corte de unha, corte de asas, raspagem / troca de pele (caso necessário), sonda nasogástrica.
- **Plano Essencial:** consultas especializadas, vacinas de raiva, exames, curativos, tala, corte de unha, corte de asas, raspagem / troca de pele (caso necessário), sonda nasogástrica, castração, cirurgias, anestesia geral.

2 - Hospedagem para pets: Serviços exclusivos em um hotel especializado, projetado exclusivamente para cães. As instalações oferecem monitoramento 24 horas e ambientes adaptados às necessidades e comportamentos dos animais, garantindo seu conforto, além de proporcionar segurança e confiança aos tutores e bem-estar aos pets. Ademais, quando o cliente for fazer a hospedagem, ele poderá escolher alguns serviços adicionais que poderá ser oferecido para seu cão, dentre eles estão:

- Banho convencional e secagem;
- Banho Completo e secagem;
- Banho Low-Stress;
- Hidratação a parte;
- Tosa máquina;
- Tesoura;
- Trimming;
- Natação.

5.2. Preço

A política de preços da Pata Segura é baseada não apenas na transparência e acessibilidade para os nossos clientes, mas também nos preços praticados pelos

concorrentes e na realidade do mercado, com foco em:

Estratégias de precificação: Planos variados que atendem clientes de diferentes níveis econômico. A base das estratégias de precificação da Pata Segura são:

- **Preço Baseado em custos:** A estratégia de preço baseado em custos define o preço do produto somando uma margem de lucro ao custo de produção ou aquisição
- **Preços Premium:** Que envolvem definir um preço mais alto do que o custo do produto e acima da média dos concorrentes, visando transmitir a ideia de luxo, qualidade, exclusividade ou prestígio.

Estas estratégias foram escolhidas a fim de bater de frente com os concorrentes da empresa em relação aos planos de saúde para pets como: Pet Love, Dog Life, Pet Life, Doutor Pet.

E em relação a hospedagem para animais domésticos os concorrentes são: Pet Anjo e a Dog Hero

Promoções: Descontos especiais para novos clientes, fidelização de tutores recorrentes e benefícios exclusivos para usuários frequentes do hotel.

Facilidade de pagamento:

- PIX;
- Cartões de crédito e débito (com possibilidade de renovação automática com benefícios adicionais, garantindo flexibilidade e conveniência aos clientes);
- Boletos bancários.

1 - Preços dos Planos:

Para animais domésticos:

- **Plano Leve:** R\$130,00 mensais;
- **Plano Tranquilo:** R\$230,00 mensais;
- **Plano Ideal:** R\$ 350,00 mensais;
- **O Plano Essencial:** R\$ 480,00 mensais.

Para Animais Exóticos:

- **O Plano Ideal:** R\$ 350,00 mensais;
- **Plano Essencial:** R\$ 550,00 mensais.

2 - Preço da Hospedagem:

Diária: R\$180, independente do porte do animal.

Os clientes ainda podem adicionar cuidados extras aos cães enquanto eles tiverem hospedados, por exemplo:

- **Banho convencional e secagem:** R\$200;
- **Banho Completo e secagem:** R\$240;
- **Banho Low-Stress:** R\$320;
- **Hidratação a parte:** R\$60;
- **Tosa máquina:** R\$70;
- **Tesoura:** R\$130;
- **Trimming:** R\$550;
- **Natação:** R\$350.

3 – Desconto por Irmãos:

Esse desconto envolve todos os serviços da Pata Segura, incluindo os planos até a hospedagem.

No caso dos Planos:

Se o cliente tiver mais de um animal e cadastrá-los no plano, o segundo (terceiro, quarto, quinto...) pet receberão **10% de desconto** (cada um) em todos os serviços da Pata Segura.

Exemplo:

Se o cliente contratar o **Plano Essencial (Para animais domésticos)**, que custa **R\$480**, ele pagará:

- **R\$480** pelo primeiro pet

- **R\$432** pelo segundo pet (com 10% de desconto)
- **R\$432** pelo terceiro pet (com 10% de desconto)
- **Total: R\$1344** em vez de **R\$1440**.

Além disso, o desconto pode aumentar para **15%** a partir do segundo mês de uso dos serviços.

Seguindo o mesmo exemplo:

- Com 15% de desconto no segundo e terceiro pet, o total cairia para **R\$1296** no segundo mês de uso em vez de **R\$1440** como no **primeiro mês**.

Importante: Esse desconto progressivo **só será mantido enquanto o cliente continuar utilizando os serviços da Pata Segura**. Se o contrato for cancelado e o cliente quiser retomar os benefícios, ele precisará esperar novamente até o segundo mês para receber o desconto de 15%.

No caso de Hospedagem:

Se o cliente tiver mais de um **cachorro** hospedado ao mesmo tempo no Hotel Pata Segura, o segundo (terceiro, quarto, quinto...) pet terão **10% de desconto** nos serviços do hotel.

Exemplo:

Se um cliente contrata **14 dias de hospedagem e 1 banho convencional com secagem por semana** para um único cachorro, o valor total será de **R\$2920**.

Se forem **2 cachorros indo ao Hotel no mesmo período com o mesmo serviço**, o cliente pagará:

- **R\$2920** pelo primeiro cão
- **R\$2628** pelo segundo cão
- **Total: R\$5548**

Se forem **3 cachorros indo ao Hotel no mesmo período com o mesmo serviço**, o cliente pagará:

- **R\$2920** pelo primeiro cão
- **R\$2628** pelo segundo cão
- **R\$2628** pelo terceiro cão
- **Total: R\$8176**

5.3. Praça

A Pata Segura trabalha com um modelo que combina presença física e digital.

Atuação local:

- **Planos De Saúde:** Início das operações na cidade de São Paulo, abrangendo regiões com alta densidade populacional e alta demanda por serviços pet. O cliente poderá acessar as clínicas parceiras no site: “www.patasegura.com”.
- **Hotel:** O hotel Pata Segura fica situado na Avenida Maestro Sisto Mechetti, Rio Pequeno onde é de fácil localização e acesso, tendo uma vasta extensão de área em relação ao prédio tendo 240 metros quadrados.
- **Expansão nacional:** Metas de crescimento para alcançar todo o território brasileiro, priorizando regiões Norte e Nordeste, onde há menor oferta de serviços veterinários e hospedagem de qualidade. Isso não apenas em outras clínicas, mas criar uma rede de hotéis em outros estados também.
- **Plataformas digitais:** Site, Instagram, Facebook, LinkedIn, Tik Tok, Kwai, WhatsApp Business.

5.4. Promoção

A Pata Segura adota estratégias promocionais inovadoras e bem segmentadas:

- **Marketing digital:** Fortalecimento da marca por meio de campanhas em redes sociais, anúncios pagos e conteúdos educativos sobre saúde e cuidados com animais, voltados ao público-alvo. Segmentando **principalmente** pelo nosso Instagram e o nosso site.
- **Parcerias estratégicas:** Colaborações com grandes redes do mercado pet, como Petz e Cobasi, para aumentar a visibilidade e ampliar o alcance dos serviços.

- **Propagandas:** Impulsionar a propaganda da empresa diante de comerciais na televisão, publicidade ao ar livre como outdoor, relógios de rua, pôster e cartazes, publicidade direta como e-mail marketing.
- **Ações locais:** Campanhas de vacinação e castração em inaugurações de novas unidades de hotel, reforçando o compromisso com o bem-estar animal e promovendo a marca na comunidade.
- **Descontos promocionais:** Benefícios financeiros no primeiro mês de adesão ou na contratação de serviços específicos, incentivando novos clientes a experimentar os produtos da marca.

6. Objetivos e Metas

Objetivo 1: Atuar no Brasil inteiro:

Metas para alcançar esse objetivo:

1. Priorizar a expansão para as regiões Norte e Nordeste, onde há menor oferta de serviços pet. Segundo a ABINPET, essas regiões possuem um grande potencial de crescimento devido à carência de serviços especializados.
2. Firmar parcerias com empresas estratégicas do setor, como Petz, Cobasi e PetLove, para aumentar a visibilidade e a abrangência da marca. Essas empresas já possuem uma forte presença no mercado e podem auxiliar na expansão da Pata Segura.
3. Assinar pelo menos dois contratos com as empresas mencionadas até dezembro de 2025, garantindo uma base sólida para a expansão.

Objetivo 2: Fazer parceria com uma empresa de transporte:

Metas para alcançar esse objetivo:

1. Identificar e selecionar uma empresa de transporte de pets confiável até janeiro de 2026. O serviço de "táxi dog" vem ganhando espaço no mercado pet e pode ser uma opção viável para essa parceria.
2. Formalizar a parceria e assinatura de contrato até julho de 2026, garantindo que os clientes tenham soluções completas para viagens com seus pets.

3. Alcançar um aumento de 30% nos lucros e 20% na base de clientes para o novo plano de transporte, com base nos números registrados dois meses antes da formalização da parceria.

Objetivo 3: Aumentar redes de hotel:

Metas para alcançar esse objetivo:

1. Estabelecer ao menos um hotel para pets em cada estado do Brasil até 2050, priorizando a instalação inicial nos estados economicamente mais fortes. O mercado pet brasileiro movimentou R\$ 70 bilhões em 2023, indicando um ambiente favorável para investimentos.

2. Garantir um retorno sobre o investimento (ROI) inferior a 12 meses para cada unidade de hotel, tomando como referência o investimento estimado de R\$ 300.000,00 por unidade.

3. Avaliar e ajustar os serviços do hotel a cada 6 meses, com base no feedback dos clientes e nas tendências do mercado, para manter a atratividade e o padrão de excelência.

Objetivo 4: Ser reconhecido nas áreas onde os hotéis estão localizados:

Metas para alcançar esse objetivo:

1. Garantir uma taxa mínima de ocupação que viabilize o retorno desejado, mantendo a sustentabilidade financeira das unidades.

2. Realizar campanhas de vacinação e castração na área a cada nova inauguração de hotel, reforçando o compromisso da marca com o bem-estar animal. Com 56% dos domicílios brasileiros possuindo pelo menos um cão ou gato, essas ações têm grande potencial de impacto.

3. Oferecer descontos promocionais no primeiro mês de funcionamento do hotel para atrair novos clientes e promover a unidade na região. Missão, Visão e Valores

Missão da Empresa

Proporcionar **serviços veterinários de excelência**, utilizando sua ótima **acessibilidade e qualidade** para alcançar todos os tipos de clientes.

Visão da Empresa

Se tornar **Líder no setor de cuidados veterinários**, sendo reconhecida pela inovação e qualidade dos serviços oferecidos.

Valores da Empresa

- **Compromisso com a Qualidade:** A empresa prioriza a excelência nos serviços, assegurando que cada pet receba cuidados especializados e de alta qualidade.
- **Responsabilidade e Transparência:** A Pata Segura se compromete a ser transparente em todas as etapas de seu processo, principalmente no que tange aos aspectos financeiros, como carência e co-participação.
- **Empatia e Respeito:** A empresa trata os donos e seus pets com empatia e respeito, compreendendo a importância emocional dessa relação para os clientes.
- **Inovação e Tecnologia:** A Pata Segura investe constantemente em tecnologia para facilitar o acesso a serviços veterinários, utilizando inteligência artificial para lembretes de vacinas e check-ups.
- **Compromisso com o Bem-Estar Animal:** A empresa prioriza o conforto e a segurança dos pets, garantindo que todos os serviços veterinários e de hospedagem sigam altos padrões de qualidade.
- **Sustentabilidade e Responsabilidade Ambiental:** A Pata Segura adota práticas sustentáveis, utilizando produtos ecológicos, cuidando de áreas verdes (no hotel, para os animais) e firmando parcerias com fornecedores que respeitam o meio ambiente.
- **Acessibilidade e Inclusão:** A empresa busca tornar seus serviços acessíveis a diferentes perfis de clientes, oferecendo planos variados e atendimento especializado para pets com necessidades especiais.
- **Ética e Transparência:** A Pata Segura mantém uma comunicação clara e objetiva sobre preços, serviços e condições dos planos, garantindo que os clientes tenham total confiança na empresa.

Especificações e Conexão com a Proposta da Empresa

Esses valores são fundamentais para a construção da confiança e fidelidade dos clientes. A qualidade dos serviços garante que a Pata Segura se torne a escolha preferencial para os donos de pets. A responsabilidade e a transparência são essenciais para que a empresa se mantenha competitiva e ética no mercado. Por fim, a empatia e o respeito pelos animais e seus donos solidificam a relação emocional com os clientes, um diferencial importante para a fidelização.

7. Análise FOFA

A análise FOFA (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças) permite entender os fatores internos e externos que influenciam a Pata Segura, por isso, destacamos os principais pontos que contribuem para o sucesso da empresa e as áreas que precisam de atenção para um crescimento sustentável.

<u>FORÇAS</u> (INTERNO)	<u>OPORTUNIDADES</u> (EXTERNO)
<ul style="list-style-type: none">• Diversificação de Serviços;• Processo de Contratação Virtual;• Hospedagem Exclusiva e Controlada;• Parcerias com Clínicas e Fornecedores de Qualidade;• Atendimento a Animais Domésticos e Exóticos nos planos de saúde;	<ul style="list-style-type: none">• Expansão da Rede de Hotéis para Pets;• Parcerias com Empresas de Transporte de Pets;• Crescimento do Mercado Pet;• Compromisso com sustentabilidade;• Adoção de Inovações Tecnológicas;• Marketing Digital Segmentado;

<u>FRAQUEZAS</u> (INTERNO)	<u>AMEAÇAS</u> (EXTERNO)
<ul style="list-style-type: none"> • Possível dúvida (do cliente) sobre o Custo- Benefício, se vale a pena ou não; • Dependência de Parceiros Externos; • Capacidade Limitada dos Hotéis / Risco de lotação; • Área inicialmente limitada a São Paulo; 	<ul style="list-style-type: none"> • Concorrência Crescente • Instabilidade Econômica do País • Possíveis mudanças na Legislação

TABELA 1 – ANÁLISE SWOT

8. Macroambiente

O macroambiente de uma empresa refere-se aos fatores externos que influenciam sua operação e desempenho, mas que a organização não pode controlar. Esses fatores incluem aspectos econômicos, políticos, sociais, tecnológicos, ecológicos e legais (análise PESTEL). A compreensão do macroambiente é essencial para que as empresas identifiquem oportunidades e ameaças no mercado, adaptando suas estratégias de acordo com as mudanças externas.

8.1. Ambiente Demográfico

Oportunidade:

O crescimento na posse de animais em grandes centros urbanos, como São Paulo, oferece uma oportunidade significativa para a Pata Segura. Segundo a pesquisa feita pela "Vet Sapiens", muitas pessoas possuem animais de estimação e estão cada vez mais preocupadas com a saúde e o bem-estar deles. Se a tendência de aumento na posse de pets continuar, a demanda por planos de saúde e hospedagem tende a crescer.

Ameaça:

Em regiões com baixa densidade de animais domésticos, ou em áreas onde a posse de animais não é priorizada, pode haver uma demanda insuficiente pelos serviços da empresa.

Fonte: <https://vetsapiens.com/noticias/humanizacao-dos-pets-e-tendencia-que-veio-para-ficar-diz-especialista-da-uff/>

8.2. Ambiente Econômico

Oportunidade:

De acordo com uma pesquisa realizada pela "Notícias R7", há uma demanda crescente por planos de saúde para pets, sendo que parte significativa dos tutores têm capacidade financeira para investir em cuidados especializados. "Donos de gato desembolsam cerdade de R\$200 mensais; para quem tem cachorro, gasto fica entre R\$300 e R\$530, conforme o porte".

Ameaça:

A instabilidade econômica pode impactar o poder de compra dos clientes, forçando-os a priorizar gastos essenciais e cortar custos com serviços para pets. Em uma recessão, a demanda pelos planos pode diminuir, afetando o faturamento da empresa.

Fonte: <https://noticias.r7.com/economia/gasto-com-animal-de-estimacao-pode-superar-r-500-por-mes-quase-metade-do-salario-minimo-21102022/>

8.3. Ambiente Natural

Oportunidades:

1. De acordo com um blog do site "Cobli", implementar ou recomendar práticas sustentáveis, como o uso de energia renovável nas clínicas parceiras e reduzir o uso de materiais não recicláveis, pode melhorar a reputação da marca, atraindo novos clientes preocupados com o meio ambiente.

2. O hotel para animais, se localizado em uma área natural com parques e espaços ao ar livre, poderia atrair mais clientes buscando uma experiência diferenciada para seus pets.

3. Uma pesquisa do "G1" diz que mudanças climáticas, como ondas de calor, podem aumentar a ocorrência de problemas de saúde em animais, como infestação de carrapatos, o que geraria maior demanda por serviços veterinários e planos de saúde preventivos.

Fontes:

- <https://g1.globo.com/sp/sao-carlos-regiao/noticia/2015/09/com-o-calor-numero-de-carrapatos-aumenta-e-animais-podem-ter-doencas.html>
- <https://www.cobli.co/blog/gestao-sustentavel/>

Ameaça:

Desastres naturais, como enchentes, poderiam prejudicar tanto a estrutura do hotel quanto a dos clientes, reduzindo a capacidade de consumo e forçando uma mudança de prioridades para o básico (como comida e moradia).

8.4. Ambiente Tecnológico

Oportunidades:

1. A expansão do marketing digital pode ser uma forte ferramenta para alcançar mais clientes e divulgar as vantagens dos planos da Pata Segura. O uso de redes sociais e marketing focado pode aumentar a visibilidade.

2. O PIX e outras formas de pagamento digital simplificam as transações e aumentam a conveniência para os clientes.

3. Softwares de gestão eficientes podem ajudar a administrar os serviços de forma mais ágil e oferecer uma experiência digital otimizada para os clientes, desde a contratação do plano até o acompanhamento do estado de saúde do pet.

Ameaças:

1. Concorrentes online com planos de saúde para pets podem surgir rapidamente e aumentar a competição.

2. O custo para atualizar constantemente os sistemas e se adaptar às novas tecnologias pode ser elevado e desafiador para a empresa.

Fonte: <https://blog.flyvet.com.br/6-beneficios-do-marketing-digital-para-clinicas-veterinarias>

8.5. Ambiente Político-Legal

Oportunidades

1. A regulamentação da área de saúde animal pode gerar mais confiança dos clientes nos serviços oferecidos pela Pata Segura, se posicionando como uma empresa que segue todas as normas vigentes.

2. O apoio a campanhas de bem-estar animal ou incentivos fiscais para vacinas e cuidados preventivos podem ser uma oportunidade para aumentar a adesão dos clientes.

Ameaças:

1. O aumento de impostos e taxas pode diminuir a margem de lucro da empresa, forçando o ajuste dos preços dos planos, o que pode impactar a adesão dos clientes.

2. Leis que limitam a posse de animais exóticos ou que proíbem a compra de determinados tipos de animais podem restringir parte do público-alvo da Pata Segura.

Fonte: <https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/sanidade-animal-e-vegetal/saude-animal>

8.6. Ambiente Cultural

Oportunidade:

A crescente humanização dos pets é um fator cultural favorável. Segundo uma pesquisa feita pelo site “Vet Sapiens”, muitas pessoas hoje veem seus animais como membros da família, o que pode impulsionar o investimento em planos de saúde e outros serviços especializados.

Ameaça:

Em algumas regiões, a visão cultural sobre os pets pode ser diferente, onde o investimento em planos de saúde ou cuidados especializados pode não ser visto como necessário ou importante, limitando a expansão da Pata Segura nessas áreas.

Fonte: <https://vetsapiens.com/noticias/humanizacao-dos-pets-e-tendencia-que-veio-para-ficar-diz-especialista-da-uff/>

9. Microambiente

Microambiente refere-se aos fatores internos e imediatos que afetam diretamente uma organização e estão sob seu controle ou influência direta. Ao contrário do **macroambiente**, que abrange fatores externos amplos e incontrolláveis, o **microambiente** envolve elementos mais próximos da empresa e que têm impacto direto sobre suas operações e resultados no curto prazo.

9.1. Fornecedores

Royal Canin BR



FIGURA 8 – Royal Canin, Logo

Quem:

Fundada em 1968, a Royal Canin é uma das marcas mais conhecidas mundialmente no segmento de ração para pets.

O que:

Desenvolve fórmulas nutricionais específicas para diferentes espécies e condições de saúde dos animais, oferecendo rações premium para cães, gatos e animais exóticos.

Por que:

Escolhida pela Pata Segura devido à sua reputação de qualidade e inovação, garantindo uma alimentação balanceada e saudável para todos os hóspedes, incluindo animais exóticos, no nosso hotel.

Vetnil



FIGURA 9 – Vetnil, Logo

Quem:

Empresa brasileira com mais de 30 anos de experiência no setor de medicamentos veterinários.

O que:

Oferece uma ampla gama de produtos, como suplementos, vacinas e medicamentos para tratamento de diversas doenças.

Por que:

Selecionada pela Pata Segura por sua credibilidade e qualidade, garantindo a saúde e o bem-estar dos animais hospedados, com produtos essenciais para cuidados veterinários adequados.

Pet Company



FIGURA 10 – Pet Company, Logo

Quem:

Fornecedora brasileira de brinquedos e acessórios para pets, reconhecida pela variedade e qualidade de seus produtos.

O que:

Disponibiliza uma linha diversificada que inclui brinquedos interativos, acessórios de higiene e produtos para cuidados gerais dos animais.

Por que:

Escolhida pela Pata Segura para proporcionar aos hóspedes brinquedos que estimulam a atividade física e mental, promovendo um ambiente alegre e saudável durante a estadia.

9.2. Concorrentes

Petplan



FIGURA 11 – Petplan, Logo

Quem:

A Petplan é uma das maiores operadoras de planos de saúde para pets no

Brasil, com uma forte presença no mercado.

O que:

Oferece uma ampla gama de serviços de saúde preventiva e bem-estar animal, com planos de saúde diversificados para cães e gatos.

Por que:

A Petplan é uma concorrente forte devido à sua sólida reputação no setor e à confiança que transmite aos tutores, além da variedade de planos que atendem a diferentes necessidades, atraindo um público que busca segurança e cobertura de saúde completa para seus pets.

Pet Love



FIGURA 12 – Pet Love, Logo

Quem:

A Pet Love é uma das maiores plataformas de e-commerce de produtos para pets no Brasil, com foco em oferecer uma experiência integrada de compras e cuidados veterinários.

O que:

A plataforma oferece uma vasta gama de produtos, além de convênios com clínicas veterinárias para facilitar o acesso a serviços de saúde a preços acessíveis.

Por que:

A Pet Love se destaca pela sua conveniência e praticidade, integrando a venda de produtos e serviços veterinários em um único lugar, oferecendo preços

acessíveis e facilidade para os tutores, o que a torna uma concorrente direta da Pata Segura.

Hotel Frieda



FIGURA 13 – Hotel Frieda, Logo

Quem:

O Hotel Frieda foi fundado em 2018 com o objetivo de melhorar a relação entre cães e seus tutores, focando na sociabilização, educação e gasto energético dos animais.

O que:

A empresa oferece serviços de creche educativa, hospedagem e adestramento, respeitando as necessidades naturais dos cães para uma convivência mais harmoniosa.

Por que:

O Hotel Frieda é um concorrente da Pata Segura no segmento de hospedagem devido ao enfoque similar na personalização do atendimento e no bem-estar dos animais, com um compromisso com o equilíbrio nas interações familiares.

Observação:

Embora os concorrentes possuam estratégias bem desenvolvidas, nenhum deles oferece a mesma variedade e qualidade de serviços que a Pata Segura. Isso coloca a Pata Segura em uma posição de destaque, com um diferencial competitivo sólido frente ao mercado.

9.3. Prestadores de Serviço

Aconchego Pet Shop



FIGURA 14 – Aconchego Pet Shop, Logo

Quem:

A Aconchego Pet Shop é um estabelecimento especializado em cuidados para animais, oferecendo uma gama de produtos e serviços.

O que:

O Pet Shop oferece serviços como banho e tosa, alimentação de qualidade e cuidados extras, com uma equipe treinada para lidar com diferentes temperamentos de pets.

Por que:

A Pata Segura escolheu essa parceria porque o Pet Shop Aconchego assegura um atendimento dedicado e de qualidade, proporcionando uma experiência tranquila e confortável para os pets durante sua estadia, com atenção ao bem-estar de cada um.

WildVet



FIGURA 15 – WildVet, Logo

Quem:

A WildVet é uma clínica veterinária altamente especializada em animais exóticos e domésticos, localizada em Interlagos.

O que:

A clínica oferece uma ampla gama de serviços, incluindo consultas veterinárias, emergências e cuidados preventivos para diversas espécies.

Por que:

A escolha pela WildVet foi feita pela sua experiência e especialização em animais exóticos, aliada à sua boa localização e excelente reputação, que garantem cuidados de qualidade para todos os tipos de pets.

Clínica Veterinária Interlagos

FIGURA 16 – Clínica Veterinária Interlagos, Logo

Quem:

A Clínica Veterinária Interlagos é um centro de saúde veterinária com uma equipe dedicada de veterinários e uma infraestrutura adequada para atender emergências.

O que:

A clínica oferece atendimento médico geral, cirurgias e vacinação, com um serviço rápido e eficiente.

Por que:

A Pata Segura escolheu essa clínica pela sua reputação de atendimento rápido e eficaz, garantindo que os animais recebam cuidados imediatos e de qualidade, o que aumenta a confiança dos tutores e melhora a experiência de atendimento dos pets.

9.4. Intermediários

A Pata Segura não terá intermediários inicialmente, pois assumirá esse papel,

garantindo soluções completas e eficientes aos clientes. No entanto, futuramente, a empresa realizará uma pesquisa para avaliar a viabilidade de uma estratégia de vendas. Caso essa estratégia seja implementada, a inclusão de intermediários ocorrerá a partir desse momento.

(A estratégia referida está em 12.6. Recomendação por Parceiros).

10. Segmentação de Mercado

A segmentação de mercado é um processo essencial para a Pata Segura, pois permite à empresa identificar grupos de consumidores com características e necessidades semelhantes, oferecendo produtos e serviços personalizados que atendam às expectativas de cada segmento. A seguir, a segmentação de mercado para a Pata Segura é apresentada, baseada em critérios geográficos, demográficos, psicográficos e comportamentais.

10.1. Demográfica

A segmentação demográfica baseia-se em características como idade, renda, ocupação e status familiar. A Pata Segura oferece planos e serviços para diversos grupos demográficos, com destaque para:

Faixa Etária:

Jovens Adultos (18-35 anos): Donos de seus primeiros animais de estimação, mais conectados à tecnologia e preocupados com a saúde preventiva e bem-estar dos animais.

(A empresa pode acabar atingindo pessoas mais velhas do que 35 anos, mas o foco é nas pessoas entre 18 e 35 anos).

Renda:

Classe Média Alta e Alta: Buscam planos de saúde completos para seus animais, com serviços diferenciados como fisioterapia, adestramento e hospedagem personalizada.

Classe Média: Interessados em planos mais acessíveis, mas ainda dispostos a investir em serviços básicos como vacinas, consultas e exames.

Status Familiar:

Famílias com filhos pequenos: Muitas vezes possuem animais de estimação

como parte da dinâmica familiar, buscando serviços de saúde veterinária para o cuidado preventivo e a manutenção do bem-estar dos pets.

Pessoas solteiras ou casadas sem filhos: Frequentemente consideram seus animais de estimação como membros da família, com foco no conforto e cuidados especializados, incluindo os animais exóticos.

10.2. Geográfica

A Pata Segura atua principalmente em diversas regiões da cidade de São Paulo, com a possibilidade de expandir sua área de atuação para outras cidades e estados à medida que a empresa cresce. A segmentação geográfica pode ser dividida da seguinte forma:

Região Metropolitana de São Paulo: Foco inicial, atendendo tanto áreas centrais quanto periféricas, onde a densidade populacional e a procura por serviços veterinários especializados é maior.

Áreas de Classe Alta e Média: Esses bairros tendem a ter uma maior disposição a pagar por planos de saúde para animais de estimação, buscando cuidados preventivos e especializados.

Regiões com maior número de animais exóticos e silvestres: Áreas como Jardins, Vila Madalena e outras com maior concentração de moradores com animais exóticos, exigindo um atendimento mais especializado e profissional.

10.3. Psicográfica

A segmentação psicográfica considera fatores como estilo de vida, valores, atitudes e comportamentos dos consumidores. No caso da Pata Segura, a segmentação psicográfica inclui:

Donos de Pets preocupados com a saúde preventiva: Buscam planos de saúde veterinários que garantam serviços contínuos e de qualidade para prevenir doenças em seus animais.

Donos de Animais Exóticos e Silvestres: Procuram cuidados especializados para espécies não convencionais, com serviços como consultas especializadas, exames específicos e tratamentos de fisioterapia e acupuntura.

Donos de Pets com perfil de alta exigência: Preferem serviços de

hospedagem e cuidados personalizados para seus animais, como serviços de nutrição, fisioterapia, terapia e adestramento.

Donos com perfil econômico consciente: Buscam soluções mais acessíveis e balanceadas, com planos que ofereçam cuidados essenciais como vacinas e consultas, mas que ainda prezem pela qualidade dos serviços (Apenas os clientes que gostariam de adquirir o plano base, visto que os outros planos e o hotel serão para um público com mais poder econômico).

10.4. Comportamental

A segmentação comportamental está relacionada aos comportamentos de compra e utilização dos serviços pelos consumidores. Para a Pata Segura, a segmentação comportamental pode ser organizada em:

Frequência de Uso:

Clientes frequentes: Donos que utilizam regularmente os serviços veterinários para seus pets, como consultas, exames e tratamentos contínuos.

Clientes sazonais: Donos que contratam serviços pontuais, como vacinas anuais ou consultas de emergência.

Benefícios Buscados:

Qualidade e confiança nos serviços: Clientes que priorizam a confiança nas clínicas parceiras, buscando alta qualidade e segurança nos cuidados oferecidos aos seus animais.

Custo-benefício: Clientes que buscam planos mais acessíveis (apenas no caso de clientes que buscam o plano base), mas ainda assim esperam um nível básico de excelência nos serviços prestados.

Lealdade à marca:

Clientes leais: Pessoas que já contratam os serviços da Pata Segura e se mostram dispostas a renovar os planos devido à qualidade percebida e à experiência positiva com a marca.

Clientes novos: Pessoas que ainda estão em processo de conhecer a empresa, mas que buscam informações sobre o plano de saúde mais adequado para os animais de estimação.

11. Identificação Visual

A Pata Segura começou com um objetivo claro: cuidar dos animais. No entanto, a marca passou por transformações para melhor representar seus valores e serviços.



FIGURA 17 – LOGOTIPO INICIAL “ETERNAL BONDS”

A primeira logo, "Eternal Bonds", representou o ponto de partida, com foco na criação de laços duradouros entre animais e tutores. No entanto, a marca percebeu que o nome, as cores e a mensagem transmitida não representavam totalmente sua essência.



FIGURA 18 – LOGOTIPO “PET & CIA”



FIGURA 19 – LOGOTIPO INICIAL DA PATA SEGURA

Em seguida, explorou-se a logo "Pet e Cia", que buscava abranger um público mais amplo. No entanto, a Pata Segura sentiu a necessidade de uma identidade visual que representasse a diversidade animal e a segurança que seus produtos e serviços oferecem.

Antes de chegar à logo intermediária com cores, a Pata Segura experimentou uma versão com o nome "Pata Segura" pela primeira vez (FIGURA 19). Essa logo já mostrava a intenção de incluir diferentes animais, mas ainda não havia definido

uma paleta de cores que transmitisse a imagem desejada.



FIGURA 20 – LOGO INTERMEDIÁRIA PATA SEGURA

A Pata Segura continuou sua busca por uma identidade visual que representasse seus valores e missão de forma autêntica. A logo intermediária (FIGURA 20), com a inclusão de diferentes animais e a paleta de cores roxo e azul, representou um passo importante nessa jornada. No entanto, a marca ainda sentia que a imagem transmitida não era completa e que precisava de uma identidade visual mais forte e representativa.



FIGURA 21 – LOGOTIPO FINAL PATA SEGURA

Finalmente, chegou-se à logo definitiva (FIGURA 21), para transmitir uma imagem de confiança e profissionalismo no cuidado com os animais. O logotipo da empresa apresenta uma pata central, simbolizando o foco da marca em serviços de saúde e bem-estar para pets. Dentro da pata, estão ícones de um cachorro, um gato, uma cobra e um pássaro, representando a diversidade de espécies atendidas, e destacando o cuidado especializado para todos os tipos de animais, sejam domésticos ou exóticos.

As cores escolhidas para a identidade visual são o roxo, o branco e o preto. O roxo foi selecionado por sua associação à inovação e diferenciação, características essenciais para a marca, que busca se destacar no mercado de seguros veterinários e cuidados para pets. O roxo também transmite sensações de tranquilidade e sofisticação, alinhando-se com a proposta da empresa de oferecer serviços de alta qualidade. O branco foi escolhido para proporcionar leveza e clareza, enquanto o preto adiciona estabilidade e modernidade. A combinação dessas cores resulta em uma identidade visual moderna e confiável.

A tipografia utilizada no logotipo é a **Bree Serif**, que combina elegância com modernidade. Esta fonte foi escolhida por sua legibilidade e sua capacidade de transmitir uma imagem acessível e profissional, adequada ao perfil da empresa.

O slogan “**Pata Segura, a proteção que seu pet merece**” reflete a missão

da marca de oferecer serviços que asseguram a segurança e o bem-estar dos animais de estimação. Ele reforça a ideia de que a Pata Segura é a escolha ideal para quem busca proteção e cuidados especializados para seus pets.

Além do logotipo, a Pata Segura utiliza mascotes em sua identidade visual: um cachorro caramelo e um gato cinza. O cachorro caramelo, com seu temperamento amigável e energético, simboliza a lealdade dos animais, enquanto o gato cinza, com sua natureza curiosa e independente, representa a diversidade das espécies atendidas. Esses mascotes ajudam a comunicar a ideia de que a Pata Segura cuida de todos os tipos de pets, de forma personalizada e especializada.

A jornada da marca foi desenhada para construir uma imagem sólida e confiável, destacando-se no mercado pela oferta de planos de saúde e serviços especializados para pets. O Hotel Pata Segura, um espaço exclusivo e seguro para a hospedagem de animais, é um dos principais diferenciais da empresa, proporcionando um ambiente confortável e seguro para os pets.

Com sua identidade visual moderna e seu slogan impactante, a Pata Segura busca consolidar-se como uma referência no mercado, destacando-se pela qualidade no atendimento e pela confiança que transmite aos tutores de animais.

12. Canais de Distribuição / Divulgação

12.1. Site

O site da Pata Segura será o principal canal de vendas diretas dos planos personalizados. Para garantir acessibilidade, estabilidade e segurança, ele precisará de uma infraestrutura robusta, integrada com meios de pagamento, sistemas de cadastro e suporte ao cliente.

Estrutura do Servidor e Hospedagem:

Para um site profissional e confiável, a Pata Segura precisará de um servidor estável e seguro. A opção mais viável é:

Tipo de Hospedagem:

- **Cloud VPS (Servidor Virtual Privado)** → Melhor opção para escalabilidade e segurança. Empresas como Amazon Web Services (AWS), Google Cloud, DigitalOcean e Azure são ideais.

Não há uma preferência de qual empresa utilizar, mas, é importante que a Pata Segura utilize uma das quatro citadas por serem as mais seguras, além de não precisar se preocupar em criar seu próprio servidor.

Escalabilidade e Manutenção:

- Uso de **CDN (Content Delivery Network)** para carregar o site rapidamente em qualquer região do Brasil.
- Sistema de **backup automático diário** para evitar perda de dados.
- Monitoramento 24h com serviços como UptimeRobot ou New Relic para evitar quedas.

Estrutura do Site e Funcionalidades:

O site precisa ser intuitivo, rápido e oferecer todas as informações necessárias para a contratação dos planos.

Páginas Principais:

- **Página Inicial:** Explicação sobre a Pata Segura e seus diferenciais.
- **Planos e Benefícios:** Comparação detalhada entre os planos disponíveis.
- **Cadastro e Login:** Área exclusiva para clientes acessarem suas informações e gerenciar planos.
- **Agendamento de Serviços:** Plataforma integrada para marcar consultas, vacinas e banho/tosa (disponível para uso somente com login).
- **Suporte e FAQ:** Central de ajuda para tirar dúvidas antes e depois da contratação.
- **Blog e Conteúdo Pet:** Estratégia para SEO (Search Engine Optimization), aumentando a visibilidade do site no Google.

Funcionalidades do Site:

- **Simulador de Planos:** O cliente pode selecionar um plano e visualizar os preços em tempo real. A possibilidade de personalizar o próprio plano é uma opção atrativa, porém, sua implementação deve ser feita com moderação e análise estratégica. É essencial avaliar a aceitação do público e o impacto financeiro para determinar se essa opção pode ser disponibilizada de forma

ampla ou se será descartada.

- **Painel do Cliente:** Histórico do pet (vacinas e consultas), agendamentos recomendados e marcados e controle de pagamentos.
- **Integração com WhatsApp:** Botão direto para tirar dúvidas.
- **Geolocalização de Parceiros:** Mapa interativo para encontrar as clínicas e pet shops credenciados mais pertos dos clientes.

Processo de Compra pelo Site (Plano):

A experiência de compra deve ser **simples, segura e rápida**. O fluxo será:

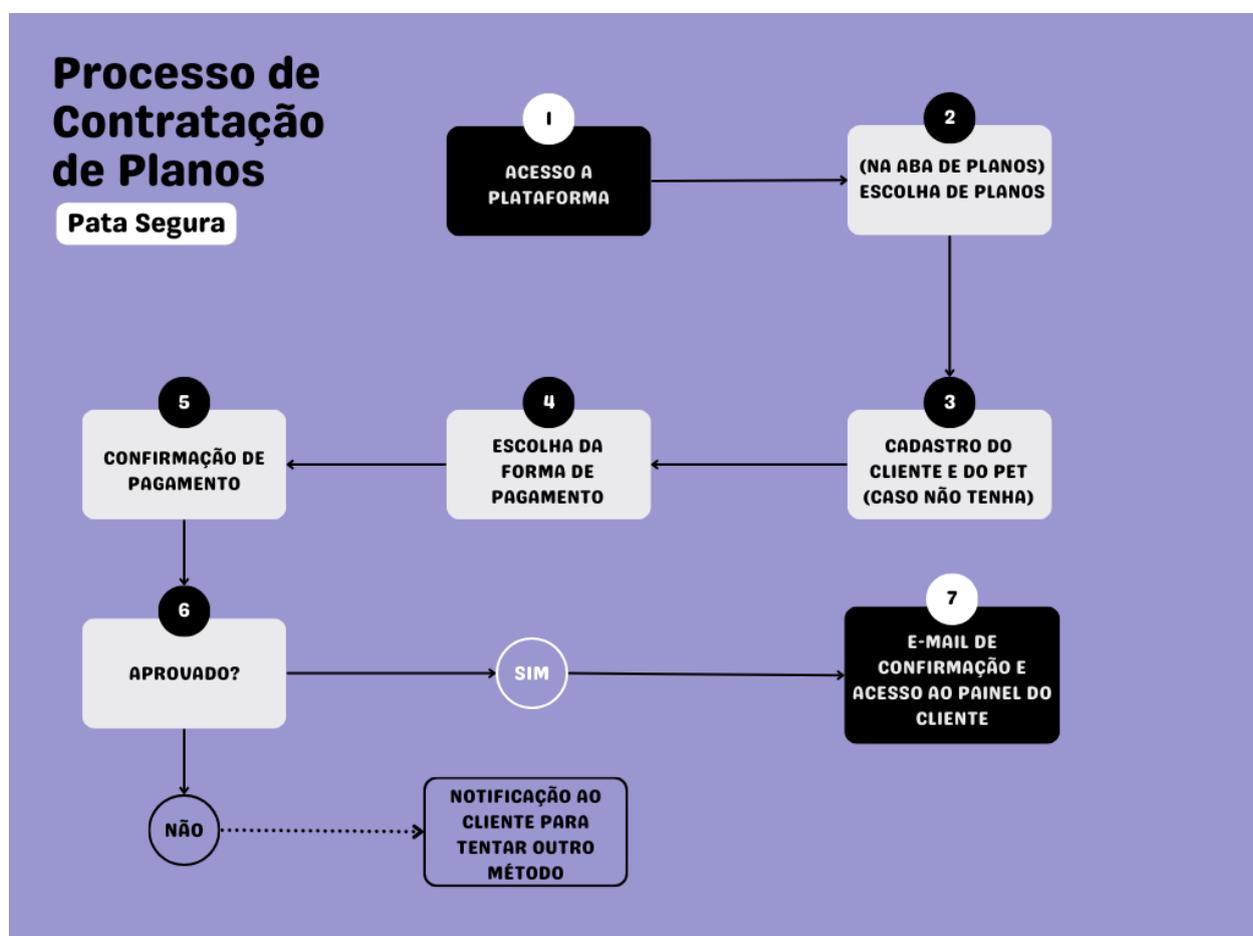


FIGURA 22 – FLUXOGRAMA PROCESSO DE CONTRATAÇÃO DE PLANOS

1. **Acesso a Plataforma:** O cliente entra e faz seu log-in no site.
2. **Exploração dos Planos:** O cliente acessa a aba de "Planos" e compara as opções disponíveis (ou simula sua versão).
3. **Cadastro:** Caso não tenha cadastro, o cliente insere seu nome, e-mail, telefone

e dados (que tiver) de seu pet. Se tiver, ele faz o log-in.

4. Escolha da Forma de Pagamento:

- **Cartão de crédito** (com opção de parcelamento).
- **Pix** (pagamento instantâneo).
- **Boleto bancário** (para quem não usa cartão).

5. Confirmação da Compra: Após a aprovação do pagamento, o cliente recebe um e-mail com a confirmação e um **guia de como utilizar os serviços**.

6. Aprovação: Se for aprovado o cliente recebe um e-mail de verificação, se não, ele recebe um e-mail pedindo para tentar outro método de pagamento.

7. Acesso ao Painel do Cliente (Pós-venda): Tanto o site quanto o aplicativo da Pata Segura possuem uma IA integrada para sugerir serviços com base no perfil do pet, levando em consideração seu histórico de consultas e vacinas. Essa IA fornece lembretes automáticos sobre vacinação e check-ups e também analisa a data da última vacina ou exame, calculando quando pode ser necessário um novo atendimento.

Caso o cliente não esteja utilizando os serviços no momento, ele ainda pode acessar essa ferramenta manualmente, inserindo as informações do pet para continuar recebendo lembretes e recomendações.

Porém, se o cliente ainda for assinante, a Pata Segura faz esse acompanhamento de forma automática, utilizando os dados atualizados das clínicas e parceiros. Como a empresa não tem acesso às informações médicas de pets que não são mais clientes, esse monitoramento automático só funciona enquanto a assinatura estiver ativa.

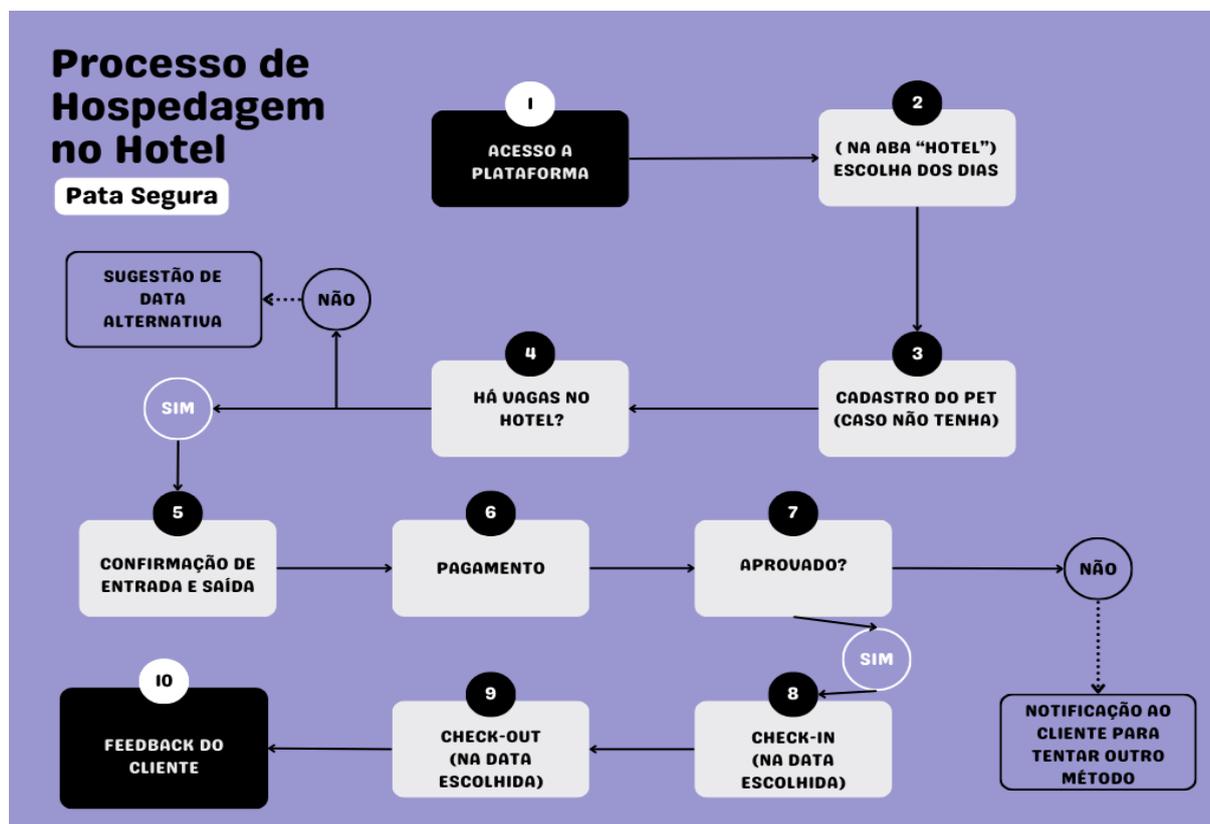


FIGURA 23 – PROCESSO DE HOSPEDAGEM NO HOTEL (SITE)

1. **Acesso a Plataforma:** O cliente acessa o site da Pata Segura.
2. **Hotel:** O cliente acessa a aba “Hotel”.
3. **Cadastro:** Caso não tenha cadastro, o cliente insere seu nome, e-mail, telefone e dados (que tiver) de seu pet. Se tiver, ele faz o log-in.
4. **Verificação se há vagas no hotel:** Caso não tenho, o site sugere um data que o hotel ficará disponível, caso tenha, o cliente escolhe.
5. **Confirmação de entrada e saída:** o cliente escolhe o dia que ele irá deixar o

pet no hotel e o dia que irá buscá-lo, assim como quem irá deixar e buscar, além de uma senha.

6. Pagamento:

- **Cartão de crédito** (com opção de parcelamento).
- **Pix** (pagamento instantâneo).
- **Boleto bancário** (para quem não usa cartão).

7. Aprovação: Se o pagamento for aprovado, basta o cliente entregar o pet na data marcada. Se não for aprovado, será enviado um e-mail pedindo que o cliente tente outro método de pagamento.

8. Chek-in: O cliente deixa o animal no Hotel.

9. Chek-out: O cliente retira o animal do Hotel.

10. FeedBacks: O cliente receberá um feedback de como seu animal se comportou, e, ao mesmo tempo o cliente poderá dar um feedback sobre o serviços da Pata Segura.

12.2. Segurança e Proteção de Dados:

Como a Pata Segura lidará com **dados pessoais e financeiros**, algumas medidas de segurança são obrigatórias:

- **Criptografia SSL** para proteger transações e cadastros.
- Firewall e Proteção contra DDoS para evitar ataques ao site.
- **Armazenamento seguro de senhas** com hashing (bcrypt ou Argon2).
- **Conformidade com a LGPD** (Lei Geral de Proteção de Dados), garantindo transparência e privacidade dos usuários.

Monitoramento e Suporte:

Após a implementação do site, é essencial garantir que ele funcione corretamente:

- **Monitoramento 24/7** com alertas automáticos em caso de falha.
- **Testes regulares de usabilidade** para melhorar a experiência do usuário.
- **Equipe de suporte** disponível por chat (no site), WhatsApp e e-mail.
- **Análise de comportamento do usuário** (Google Analytics, Hotjar) para entender onde os clientes desistem da compra e otimizar o site.

Custos de Desenvolvimento do Site:

O custo de desenvolvimento de um site varia conforme a complexidade, funcionalidades desejadas e a equipe contratada.

Estimativas de Custo:

- **Temas Prontos:** Utilizar templates pré-construídos pode custar entre R\$ 0 e R\$ 1.000.
- **Design e Desenvolvimento Personalizados:** Dependendo da complexidade e das funcionalidades, os custos podem variar de R\$ 10.000 a mais de R\$ 100.000.

Fonte: <https://www.shopify.com/br/blog/quanto-custa-um-site>

Fatores que Influenciam o Custo:

- **Complexidade das Funcionalidades:** Recursos adicionais, como sistemas de pagamento integrados ou áreas exclusivas para clientes, aumentam o custo.
- **Experiência da Equipe:** Desenvolvedores ou agências com maior expertise

tendem a cobrar mais por seus serviços.

Opções de Hospedagem e Custos:

- **Hospedagem Compartilhada:** Geralmente custa entre R\$ 25 e R\$ 100 por mês.
- **Servidor Virtual Privado (VPS):** Os custos variam entre R\$ 100 e R\$ 200 por mês.
- **Hospedagem em Nuvem:** A partir de R\$ 250 por mês, podendo aumentar conforme os serviços adicionais necessários.

Fonte: <https://www.shopify.com/br/blog/custos-de-hospedagem>

Exemplos de Provedores:

- **Hostinger:** Planos a partir de R\$ 6,99 mensais.

Fonte: <https://www.hostinger.com.br/precos>

- **GoDaddy:** Oferece hospedagem a partir de R\$ 13,99 mensais, com domínio e e-mail profissional incluídos.

Fonte: <https://www.godaddy.com/pt-br/hospedagem/hospedagem-de-sites>

- **Locaweb:** Planos de hospedagem com domínio grátis a partir de R\$ 7,90 mensais.

Fonte: <https://www.locaweb.com.br/hospedagem-de-sites-com-dominio-gratis/>

Custos de Manutenção e Atualizações:

Após o lançamento, é essencial manter o site atualizado e funcional.

Custos Estimados:

- **Manutenção Mensal:** Pode variar entre R\$ 1.000 e R\$ 5.000, dependendo da frequência e da complexidade das atualizações necessárias.

Fonte: <https://blog.crowd.br.com/tecnologia/site-e-ecommerce/orcamento-para-e->

commerce/

Serviços Incluídos:

- **Atualizações de Segurança:** Garantir que o site esteja protegido contra ameaças.
- **Implementação de Novas Funcionalidades:** Adicionar ou melhorar recursos conforme necessário.
- **Suporte Técnico:** Resolver problemas que possam surgir e garantir o bom funcionamento do site.

Outros Custos Potenciais:

Além dos custos principais, outros fatores podem influenciar o orçamento total.

- **Licenças de Software:** Algumas funcionalidades podem exigir licenças específicas.
- **Marketing Digital:** Investimentos em SEO, campanhas publicitárias e presença em redes sociais.
- **Certificados SSL:** Essenciais para a segurança do site e confiança dos usuários.

Custos de IA:

O pós-venda por IA da Pata Segura pode variar entre R\$500 (quinhentos reais) e R\$1300 (mil e trezentos reais) por mês.

O ideal é a empresa utilizar versões mais baratas da IA e o machine learning para avaliar a precisão (como teste), e, após os resultados a empresa pode pagar uma versão mais cara para menor taxa de erros ou (se o resultado for satisfatório) aplicar para o público.

Fonte: <https://www.atendente.ai/price?>

12.3. Aplicativo

O aplicativo da **Pata Segura** será uma extensão do site, oferecendo mais praticidade para os clientes acessarem e gerenciarem seus planos personalizados diretamente pelo celular. Ele deve garantir **acessibilidade, otimização (maior da que o do site), integração com os serviços da empresa e uma experiência fluida para o usuário.**

Plataforma e Desenvolvimento

O aplicativo será desenvolvido para **Android e iOS**, garantindo que todos os clientes tenham acesso. Existem duas formas de criar esse app:

- **Nativo** → Criado separadamente para Android (Kotlin) e iOS (Swift).
- **Híbrido (Multiplataforma)** → Usando frameworks como **Flutter ou React Native**, permitindo que um único código funcione para ambos os sistemas.

A melhor opção para a Pata Segura seria um **aplicativo híbrido**, pois reduz custos e tempo de desenvolvimento, mantendo um bom desempenho.

Publicação e Manutenção

Após o desenvolvimento, o aplicativo será disponibilizado nas lojas:

- **Google Play Store (Android)** → Para usuários com celulares Android.
- **Apple App Store (iOS)** → Para usuários com iPhone.

Além disso, é essencial manter **atualizações periódicas**, corrigindo falhas, melhorando a usabilidade e adicionando novas funcionalidades conforme a demanda dos clientes.

Diferença Aplicativo x Site

O **aplicativo da Pata Segura** e o **site** oferecem praticamente os mesmos serviços, mas o **app tem vantagens exclusivas** que tornam a experiência mais prática para os clientes. Aqui estão as principais diferenças:

O que o Aplicativo da Pata Segura tem que o Site não tem?

Acesso Rápido e Prático → O app permite login automático, enquanto o site pode exigir que o cliente coloque seus dados novamente (caso ele limpe os dados de seu

navegador).

Notificações Push → O aplicativo pode enviar alertas diretamente no celular sobre vacinas, agendamentos, promoções e recomendações personalizadas. No site, essas notificações só são enviadas por e-mail ou SMS.

Geolocalização em Tempo Real → O app pode usar a localização do usuário para sugerir **clínicas e pet shops parceiros próximos**, enquanto o site apenas exibe uma lista ou mapa estático.

Acesso Offline Parcial → O app pode armazenar temporariamente informações importantes (como histórico do pet e últimas consultas) para que o usuário possa visualizá-las mesmo sem internet. No site, é necessário estar online o tempo todo.

Integração com Câmeras de Monitoramento → Quando a Pata Segura tiver hotéis e implementar o serviço de monitoramento para pets nos hotéis, o app pode permitir acesso direto às câmeras para os tutores acompanharem seus animais em tempo real.

Suporte via Chat Integrado → O app pode oferecer suporte em tempo real via chatbot ou WhatsApp sem precisar abrir outras páginas, enquanto no site o atendimento geralmente é por formulário ou e-mail.

Experiência Personalizada → O aplicativo pode aprender os hábitos do pet e sugerir serviços personalizados com base no histórico do cliente, como lembretes para check-ups ou indicação de novos parceiros.

Ainda é necessário que a Pata Segura tenha um site pois lá podemos utilizar estratégias como o “SEO (Search Engine Optimization)” para captar clientes.

12.4. WhatsApp Business

O WhatsApp Business será a primeira linha de atendimento, funcionando inicialmente como um chatbot automatizado para solucionar dúvidas e problemas comuns sem necessidade de intervenção humana. Seu funcionamento seguirá esta estrutura:

Chatbot Inteligente para Resolução Automática

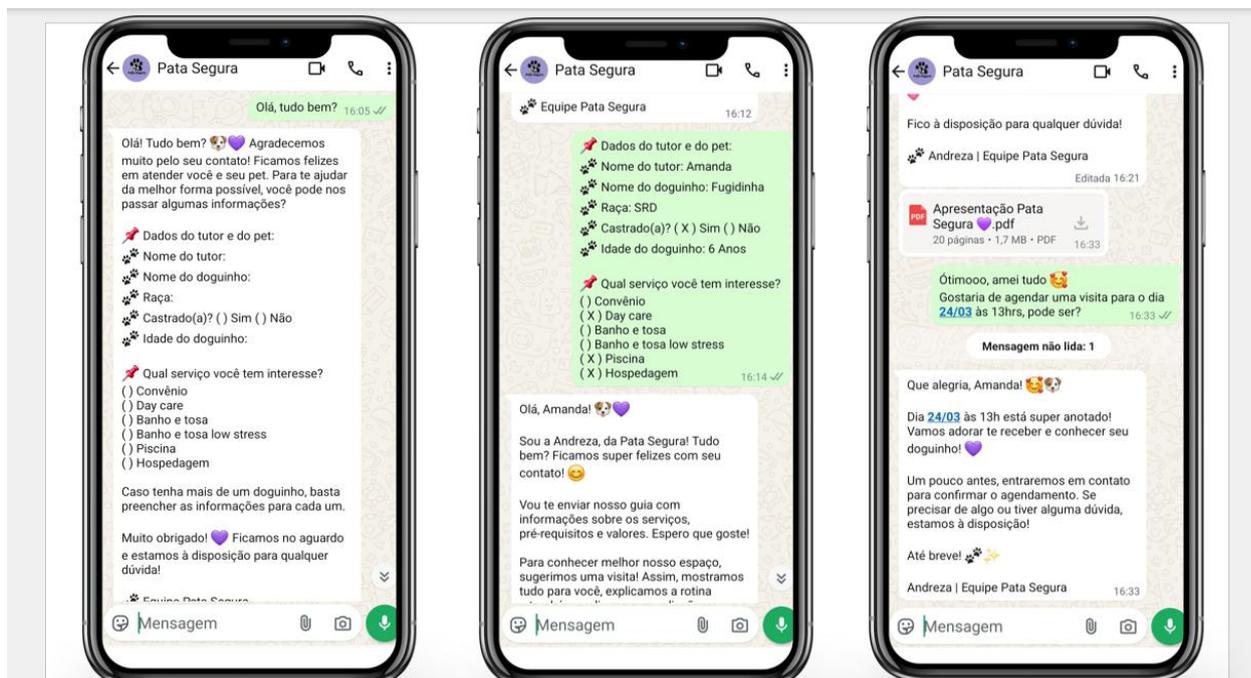


FIGURA 24 – WHATSAPP BUSINESS (PRIMEIRO CONTATO)

- O cliente entra em contato pelo WhatsApp e recebe **opções pré-definidas**, organizadas em **tópicos** (exemplo: dúvidas sobre planos, agendamentos, pagamentos, cancelamento).
- O chatbot responde com base em um banco de informações, fornecendo soluções detalhadas.
- Se a dúvida for resolvida nessa etapa, **não há necessidade de atendimento humano**, agilizando o suporte.

Filtro Inteligente para Encaminhamento

- Caso o chatbot **não consiga resolver o problema**, o atendimento é encaminhado para um atendente humano, **mas já classificado dentro do tópico correto**.
- Isso evita que o cliente precise explicar o problema repetidamente e reduz o tempo de atendimento.

Documentação e Análise de Problemas

- Todas as interações são **registradas e armazenadas** para análise futura.

- A empresa poderá identificar **quais são os problemas mais recorrentes** e atuar na **melhoria do site e aplicativo**, reduzindo a necessidade de suporte no longo prazo.

WhatsApp Business API para Automação Avançada

- Para otimizar a experiência, a Pata Segura pode utilizar a **API do WhatsApp Business**, permitindo:
 - Envio de **notificações automáticas** (confirmação de pagamento, lembretes de agendamento).
 - Integração com o sistema de suporte, facilitando a transferência de atendimentos.
 - Monitoramento de tempo de resposta e qualidade do suporte.

12.5. Serviço de Atendimento ao Cliente (SAC)

O Serviço de Atendimento ao Cliente (SAC) será um canal mais abrangente e detalhado, permitindo que os clientes entrem em contato de diferentes formas. O SAC pode funcionar de maneira semelhante ao WhatsApp Business ou com um formulário estruturado e suporte mais aprofundado.

Canais Disponíveis para o SAC:

- **E-mail:** Para dúvidas mais detalhadas ou suporte técnico que exija resposta formal e que não precise de uma resposta imediata (exemplo: o cliente sugere que faça alguma alteração no site).
- **Chat Online (Site e App):** Semelhante ao WhatsApp Business, inicialmente é um chatbot, e, se necessário, terá auxílio de um atendente humano.

- **Telefone (Apenas Emergências):** Para casos urgentes, como problemas em agendamentos críticos.

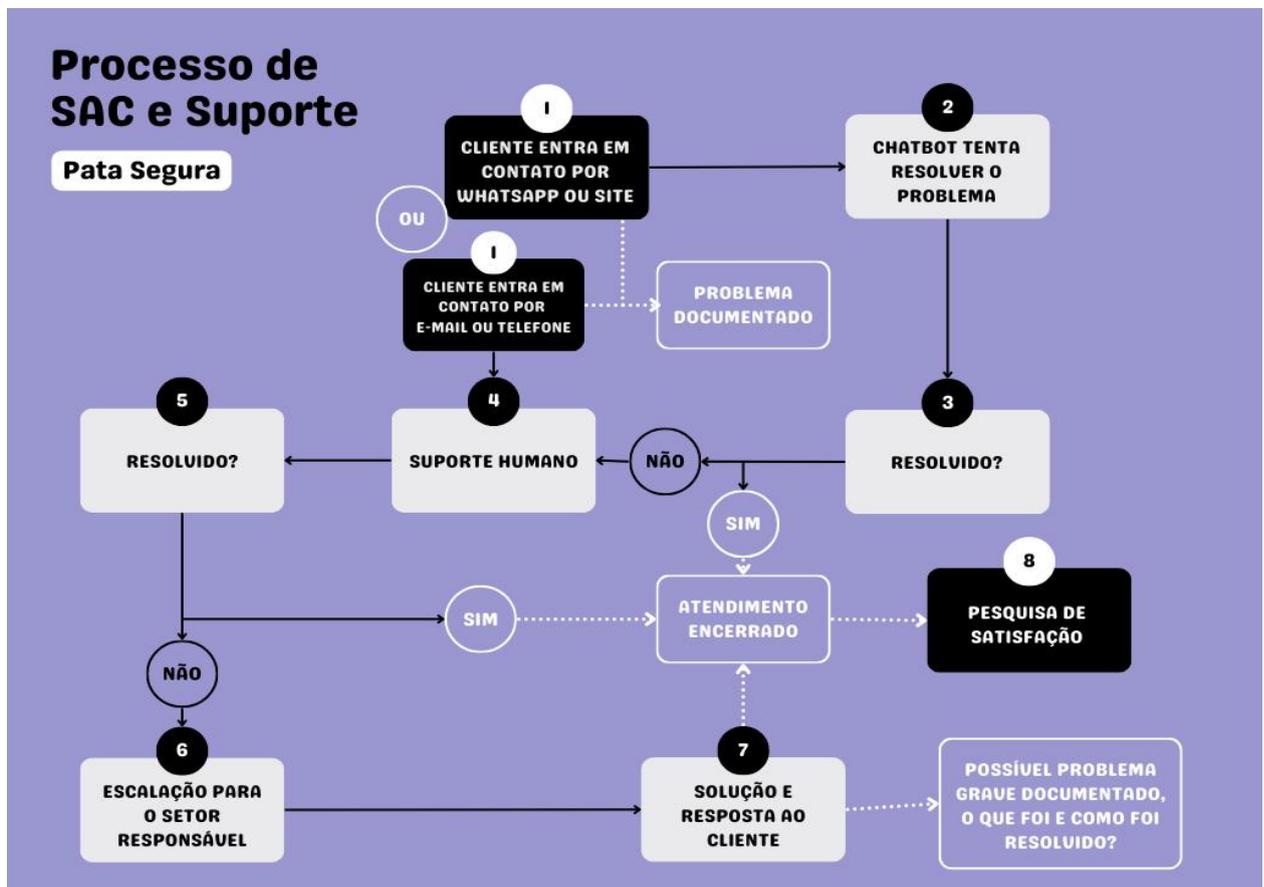


FIGURA 25 – FLUXOGRAMA PROCESSO DE SAC E SUPORTE

Benefícios do SAC:

- Permite suporte mais detalhado e formal.
- Facilita a resolução de problemas mais complexos.
- Ajuda a empresa a mapear pontos de melhoria no serviço.

12.6. Influenciadores

Para iniciar parcerias estratégicas no mercado pet brasileiro, é recomendável considerar influenciadores com alto engajamento e alcance significativo. A lista a seguir apresenta três influenciadores destacados, suas principais redes sociais, número de seguidores e estimativas de investimento para colaboração:

1. Bambino e Rogerinho (@viralatacaramelo)

- **Redes Sociais:**

- Instagram: 642 mil seguidores

- **Engajamento:** Taxa de 7,53%, com média de 46.408 interações por postagem
- **Estimativa de Investimento:** Entre R\$ 5.000 e R\$ 10.000 por publicação, variando conforme o formato e a duração da parceria
- **Observações:** Conhecidos por promoverem a imagem positiva dos vira-latas, já colaboraram com marcas como Rayovac e Airbnb.

Fonte: <https://istoedinheiro.com.br/malcom-bambino-rogerinho-conheca-os-pet-influencers-com-mais-seguidores-no-brasil/>

2. Chico (@canseidesergato)

- **Redes Sociais:**
 - Instagram: 597 mil seguidores
 - YouTube: 23,3 mil inscritos
- **Estimativa de Investimento:** Entre R\$ 4.000 e R\$ 8.000 por publicação, dependendo do tipo de conteúdo e plataforma escolhida
- **Observações:** Chico é um gato que combina humor e fofura, compartilhando momentos do cotidiano e dicas sobre cuidados com gatos e tendências de moda pet.

Fonte: <https://metropole4.com/pets-influenciadores/>

3. Blant, o Husky (@blantdog)

- **Redes Sociais:**
 - Instagram: 711 mil seguidores
- **Engajamento:** Taxa de 3,67%, com média de 26.110 interações por postagem
- **Estimativa de Investimento:** Entre R\$ 5.000 e R\$ 9.000 por publicação, conforme o escopo da campanha e formato do conteúdo
- **Observações:** Blant é conhecido por suas aventuras e carisma, atraindo um público apaixonado por cães da raça Husky Siberiano.

Fonte: <https://www.meioemensagem.com.br/midia/petinfluencers>

Considerações Importantes:

- **Engajamento:** Além do número de seguidores, é crucial avaliar a taxa de engajamento dos influenciadores, garantindo que o público-alvo interaja ativamente com o conteúdo.
- **Taxa de Engajamento:** Uma forma de calcular o engajamento do público, funciona da seguinte forma:

$(\text{Número de curtidas} + \text{Número de comentários}) / \text{Número de seguidores} = \% \text{ de engajamento.}$

Quanto maior a %, mais interesse o público tem.

- **Abaixo de 1%** → Baixo engajamento, seguidores pouco ativos.
 - **Entre 1% e 3%** → Engajamento médio, considerado normal.
 - **Entre 3% e 6%** → Bom engajamento, indica público ativo e interessado.
 - **Acima de 6%** → Alto engajamento, seguidores altamente engajados.
- **Autenticidade:** Parcerias autênticas, onde o influenciador genuinamente aprecia a marca, tendem a gerar resultados mais positivos.
 - **Contrato e Expectativas:** Estabelecer claramente os termos da parceria, incluindo número de publicações, plataformas utilizadas e métricas de desempenho esperadas.

Ao selecionar influenciadores alinhados com os valores e objetivos da Pata Segura, é possível ampliar significativamente a visibilidade da marca e engajar um público qualificado no segmento pet.

12.7. Recomendação por Parceiros

A parceria entre a Pata Segura e pet shops ou clínicas veterinárias tem como objetivo obter mais clientes e gerar uma fonte de receita extra para os parceiros, oferecendo uma comissão mensal sobre os clientes que aderirem aos planos de saúde e hospedagem para animais.

Como funciona?

1. O cliente chega ao pet shop ou clínica buscando um serviço, como banho e tosa ou consulta veterinária.

2. O parceiro pode vender o serviço e, ao mesmo tempo, apresentar os benefícios dos planos da Pata Segura. Se o cliente não se interessar pelo plano naquele momento, o parceiro finaliza o atendimento normalmente.
3. Caso o cliente se inscreva no plano da Pata Segura usando o código do parceiro, a loja ou clínica receberá uma comissão mensal enquanto o cliente mantiver o plano.
4. Mesmo que o cliente continue usando outra pet shop ou clínica para serviços, o parceiro que fez a indicação continua recebendo a comissão enquanto o cliente mantiver o plano.

Por que os parceiros indicariam a Pata Segura?

- **Renda extra:** O parceiro pode continuar vendendo seus serviços normalmente e ainda receber uma comissão passiva quando o cliente adere ao plano da Pata Segura, sem precisar oferecer serviços extras.
- **Comissão por qualquer plano:** Não importa se o cliente escolhe um plano básico ou premium, a loja recebe uma comissão. Planos mais caros resultam em uma comissão maior.
- **Ganhos sem sobrecarregar a equipe:** Durante períodos de alta demanda, como feriados ou fim de ano, os parceiros podem gerar receita extra apenas indicando a Pata Segura, sem precisar aumentar a carga de trabalho da equipe.

12.8. Recomendação por Clientes

(Esta é uma proposta que pode ser implementada na Pata Segura após uma análise do desempenho da empresa. Sua aplicação seria considerada apenas após pelo menos seis meses de operação no mercado, garantindo que a empresa tenha uma base consolidada e recursos suficientes para viabilizar a iniciativa.)

A Pata Segura pode criar um **sistema de pontos** para incentivar indicações, onde cada **amigo indicado** gera pontos que podem ser trocados por benefícios exclusivos para o pet e seu tutor.

Como Funciona?

- Cada cliente recebe um **código de indicação** (disponível no site e no app).
- Sempre que um **novo cliente se cadastrar e assinar um plano** usando esse

código, quem indicou recebe **Pontos Pata**.

- Os pontos acumulados podem ser **trocados por recompensas exclusivas**.

Como Ganhar Pontos?

- **Indicar um amigo que assina um plano → 50 pontos**
- **Indicar um amigo que faz upgrade para um plano premium → 80 pontos**
- **Ser assinante fiel por 1 ano → 20 pontos extras**
- **Participar de eventos da Pata Segura → 10 pontos extras**

Prêmios e Recompensas

100 pontos → Tag de identificação personalizada para o pet (com nome e telefone do tutor).

200 pontos → Coleira ou bandana personalizada com o nome do pet.

300 pontos → Brinde surpresa + petiscos gourmet.

400 pontos → Consulta veterinária completa gratuita.

500 pontos → Acesso antecipado a novos serviços e promoções exclusivas.

700 pontos → Sessão de fotos profissional para o pet.

1000 pontos → Plano gratuito por um mês, perfil no site personalizado.

(O cliente gasta os pontos como se “comprasse as recompensas” com eles, assim como Microsoft Rewards, McDonald’s ou Cacau Show).

Benefícios Extras para os Maiores Indicadores

Os **top 10 clientes que mais indicarem amigos no ano** ganham:

- **Pet Box VIP** com itens premium para o pet.
- **Certificado de**
- **Cliente Premium** com vantagens como atendimento prioritário.

Vantagens desse Modelo

- **Mantém a exclusividade** → Em vez de descontos diretos, o cliente recebe benefícios personalizados.
- **Aumenta o engajamento** → Clientes se sentem motivados a interagir mais com

a Pata Segura.

- **Valoriza os pets** → Recompensas são pensadas para melhorar a experiência do animal e do tutor.
- **Estimula a retenção de clientes** → Clientes antigos têm incentivo para continuar no serviço.

13. Plano de Mídia

Estratégias Digitais:

13.1. Site

A comunicação digital é essencial para construir uma relação próxima com os clientes e atrair novos consumidores. Nossas principais ações incluem campanhas promocionais no site da Pata Segura e uma estratégia robusta de SEO no blog, garantindo que o público-alvo encontre facilmente nossos serviços e obtenha informações relevantes (FIGURA 26).

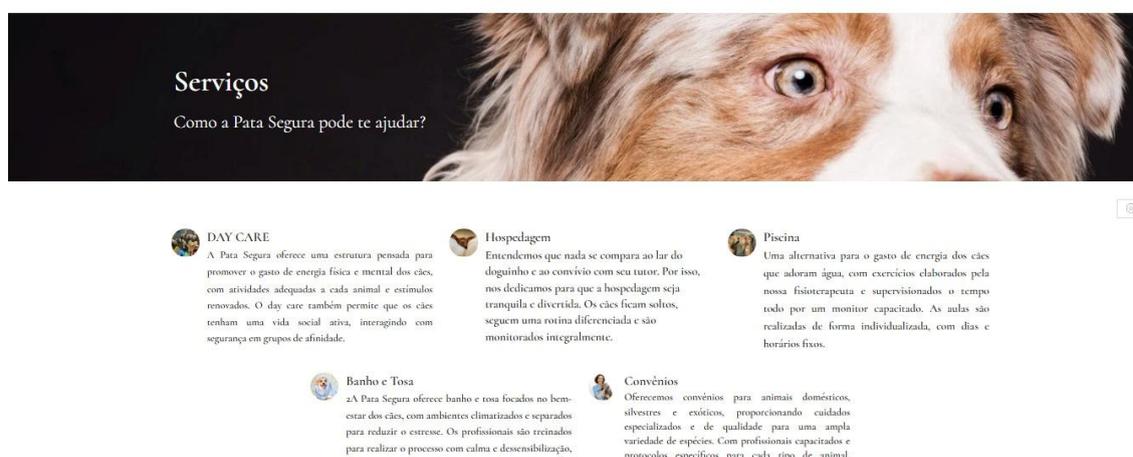


FIGURA 26 – PÁGINA DO SITE DOS SERVIÇOS DA PATA SEGURA

O site da Pata Segura constitui um dos principais pontos de contato com os clientes, funcionando como um canal direto de conversão. Para otimizar sua eficácia, aplicam-se diferentes ações estratégicas, incluindo:



Conceito da Pata Segura

A Pata Segura foi criada com o objetivo de proporcionar uma experiência de bem-estar para os nossos cães, de forma dedicada, qualificada e

FIGURA 27 – PÁGINA INICIAL DO SITE PATA SEGURA

Banners Promocionais Dinâmicos: O site conta com banners rotativos na página inicial (FIGURA 27) para destacar promoções sazonais, campanhas institucionais e novidades sobre serviços. Esses banners são atualizados regularmente para refletir as ofertas em vigor.

Pop-ups de Conversão: Implementam-se pop-ups estratégicos para capturar leads e incentivar ações, como cadastro para descontos exclusivos, assinaturas de planos veterinários e agendamento de visitas.

Landing Pages para Campanhas Específicas: Criam-se páginas dedicadas para campanhas promocionais, lançamentos de serviços e eventos especiais, facilitando a conversão e otimizando o desempenho das campanhas pagas.

Formulários de Agendamento e Contato Otimizados: Para aumentar a taxa de conversão, os formulários são simplificados e intuitivos, garantindo uma experiência fluida para os visitantes (FIGURA 28).

quando necessário. Utilizamos produtos naturais e saudáveis, respeitando as necessidades específicas de cada cão, e garantimos um atendimento personalizado para promover benefícios à pele, pelagem, músculos e articulações.

garantimos atendimento personalizado e seguro, respeitando as necessidades e particularidades de cada um. Seja para consultas, tratamentos ou procedimentos, nosso objetivo é oferecer um serviço acessível e confiável, assegurando o bem-estar e a saúde dos seus animais, independentemente de sua espécie.



Agende uma visita

Realize abaixo o seu pré-cadastro para agendar uma visita:

Nome *

E-mail *

Número de telefone

Como nos conheceu? *

Messenger

FIGURA 28 – PÁGINA DE AGENDAMENTO DE VISITA

Endereço e Contato: O site disponibiliza o endereço completo da Pata Segura, facilitando a localização para visitas presenciais, bem como todas as informações de contato para um atendimento rápido e eficiente (FIGURA 29).

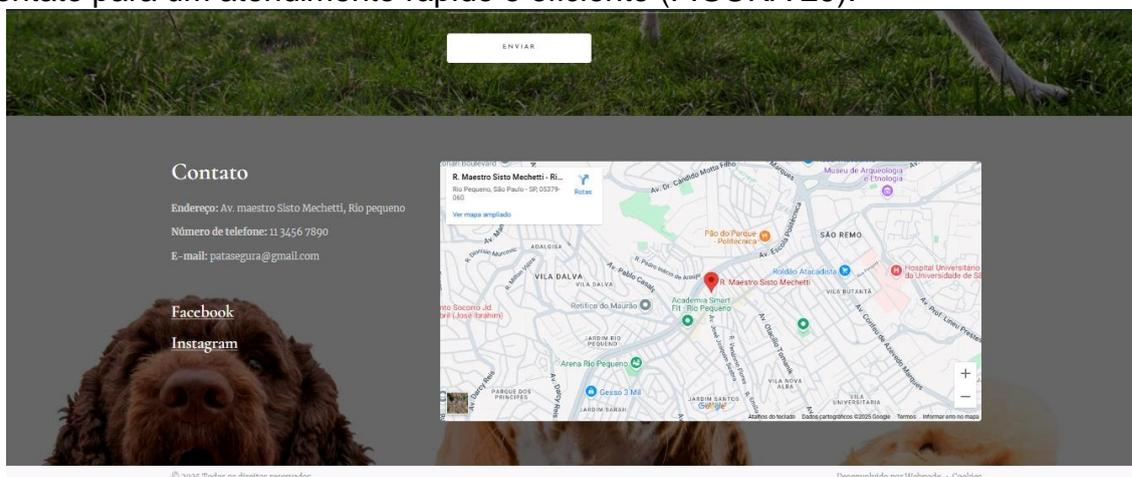


FIGURA 29 – PÁGINA COM AS INFORMAÇÕES DA PATA SEGURA

Estratégia de SEO e Blog

Além das campanhas promocionais, a Pata Segura conta com um blog estratégico voltado para a atração orgânica de visitantes. A abordagem de SEO baseia-se em:

Pesquisa de Palavras-Chave: Utilizam-se ferramentas especializadas para identificar as palavras-chave mais relevantes do segmento pet, garantindo que o conteúdo seja facilmente encontrado no Google.

Produção de Conteúdo de Valor: O blog apresenta artigos otimizados abordando temas como cuidados veterinários, bem-estar para pets, tendências do setor, alimentação saudável e a importância de planos de saúde animal.

SEO Técnico: O site é desenvolvido para garantir carregamento rápido, design responsivo e estrutura otimizada para indexação nos buscadores.

Integração com Redes Sociais e Campanhas Pagas:

Os artigos do blog são promovidos nas redes sociais para ampliar o alcance, gerar engajamento e direcionar tráfego qualificado para o site. Além disso, investe-se em campanhas pagas no Google Ads e Facebook Ads para impulsionar conteúdos estratégicos e fortalecer a conversão.

Dessa forma, a Pata Segura busca oferecer uma experiência diferenciada, unindo praticidade, informação e excelência no atendimento. O acesso ao site possibilita que os clientes descubram como a empresa pode contribuir para o bem-estar dos pets, garantindo um serviço realizado com dedicação e profissionalismo.

13.2. Redes Sociais

As redes sociais se consolidaram como ferramentas indispensáveis para empresas de todos os portes, alterando significativamente a forma como se comunicam com seus clientes e constroem suas marcas.

Para a Pata Segura, empresa dedicada ao cuidado e bem-estar animal, o uso estratégico das redes sociais pode ser um diferencial crucial. As redes sociais permitem que as empresas se comuniquem diretamente com seus clientes, respondendo a perguntas, fornecendo suporte e construindo relacionamentos, o que aumenta o engajamento e a fidelização dos clientes (SEBRAE, 2023). Além disso, são plataformas poderosas para aumentar a visibilidade da marca e construir uma comunidade online.

Ao criar conteúdo relevante e envolvente, a Pata Segura pode atrair novos clientes e fortalecer sua imagem como referência no setor pet.

As redes sociais também oferecem ferramentas avançadas de segmentação, permitindo que a Pata Segura direcione suas campanhas de marketing para o público certo, garantindo que a mensagem da empresa chegue aos tutores de pets que têm maior probabilidade de se interessar por seus produtos e serviços.

Por fim, as redes sociais fornecem dados valiosos sobre o comportamento dos clientes, permitindo que a Pata Segura avalie o desempenho de suas campanhas e ajuste suas estratégias de marketing.

Dados da pesquisa Social Media Trends 2023 mostram que 92% das empresas brasileiras utilizam redes sociais em suas estratégias de marketing, e 75% dos consumidores afirmam que as redes sociais influenciam suas decisões de compra. (Rock Content, 2023).

A Pata Segura utilizará as redes sociais para compartilhar conteúdo relevante e informativo sobre cuidados com animais de estimação, promover seus serviços de hospedagem e cuidados veterinários, interagir com seus clientes, respondendo a perguntas e fornecendo suporte, realizar campanhas de marketing direcionadas para tutores de pets.

Fontes:

- <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-a-importancia-de-uma-boa-gestao-das-redes-sociais,f74a5d1907156810VgnVCM1000001b00320aRCRD>
- <https://rockcontent.com/br/pesquisas/social-media-trends/>

13.2.1. Instagram



FIGURA 30 – INSTAGRAM



FIGURA 31 – POST DE DICAS

O Instagram, com seus mais de 122 milhões de usuários no Brasil (Statista, 2023), será utilizado para compartilhar conteúdo visual de alta qualidade, que transmita os valores e a identidade da marca Pata Segura.

A empresa publicará fotos e vídeos de animais felizes em suas instalações, mostrando o cuidado e o carinho que a equipe tem com os pets. A Pata Segura também compartilhará dicas de cuidados com animais (FIGURA 31), com informações relevantes sobre saúde, alimentação e comportamento animal. Além disso, a empresa utilizará o Instagram para mostrar o dia a dia dos cachorros no hotel, com fotos e vídeos divertidos e emocionantes. A plataforma também será utilizada para publicidade visual, direcionando anúncios para um público jovem e engajado, além de criar uma

comunidade com seus clientes e tutores, incentivando a interação e o compartilhamento de experiências.

Dados da We Are Social (2023) indicam que 63% dos usuários do Instagram acessam a plataforma diariamente, o que demonstra seu alto nível de engajamento e seu potencial para gerar um relacionamento próximo com o público.

Fontes:

- <https://www.statista.com/statistics/1020612/number-social-network-users-brazil/>
- <https://wearesocial.com/br/blog/2023/01/digital-2023-brasil/>

13.2.2. Facebook



FIGURA 32 – PERFIL DO FACEBOOK DA PATA SEGURA

O Facebook, com seus mais de 109 milhões de usuários no Brasil (Statista, 2023), será utilizado para construir uma comunidade engajada em torno da marca Pata Segura. A empresa criará grupos de discussão sobre cuidados com animais, onde os tutores poderão compartilhar experiências, tirar dúvidas e trocar informações. A Pata Segura também utilizará a plataforma para mostrar seus produtos e serviços, destacando seus benefícios e diferenciais. Além disso,

o Facebook será utilizado para promover eventos e campanhas de conscientização sobre a importância do bem-estar animal. A plataforma também será utilizada para publicidade segmentada, direcionando anúncios para tutores de pets em áreas geográficas específicas e com interesses relevantes, como raças de animais, tipos de serviços veterinários e produtos para pets.

Dados da We Are Social (2023) mostram que 74% dos usuários do Facebook acessam a plataforma diariamente no Brasil, o que reforça seu potencial para alcançar um grande público e gerar um alto nível de engajamento com a marca.

Fontes:

- <https://www.statista.com/statistics/1020612/number-social-network-users-brazil/>
- <https://wearesocial.com/br/blog/2023/01/digital-2023-brasil/>

13.2.3. Tik Tok

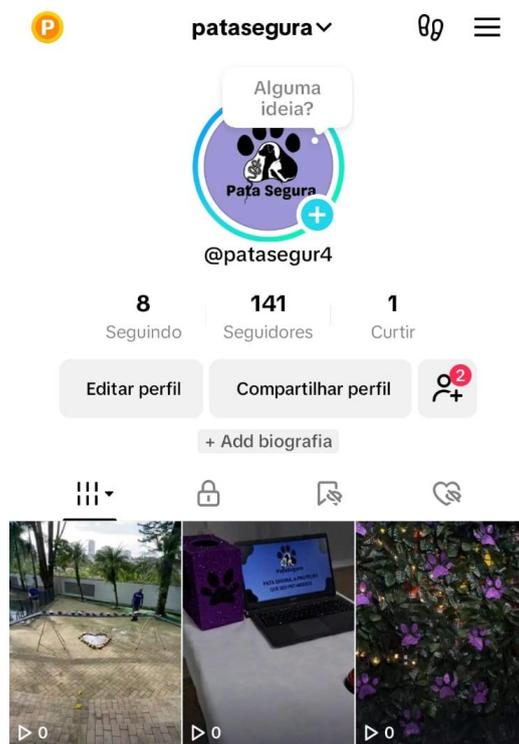


FIGURA 33 – PERFIL DO TIK TOK DA PATA SEGURA

O TikTok, com seus mais de 82 milhões de usuários no Brasil (Statista, 2023), será utilizado para criar vídeos curtos e criativos, que transmitam a personalidade da marca Pata Segura de forma leve e divertida. A empresa produzirá vídeos divertidos

com animais, mostrando situações engraçadas e emocionantes. A Pata Segura também criará desafios de cuidados com pets, incentivando os tutores a compartilharem suas experiências. Além disso, a empresa produzirá tutoriais rápidos sobre dicas de saúde animal, com informações relevantes e acessíveis. A plataforma será utilizada para aumentar o reconhecimento da marca.

Dados da DataReportal (2023) mostram que o tempo médio de uso do TikTok no Brasil é de 29,3 horas por mês, o que demonstra seu alto nível de engajamento e seu potencial para gerar um grande alcance para a marca.

Fontes:

- <https://www.statista.com/statistics/1020612/number-social-network-users-brazil/>
- <https://datareportal.com/reports/digital-2023-brazil>

13.2.4. Twitter (X)



FIGURA 34 – PERFIL DO TWITTER PATA SEGURA

O Twitter, com seus mais de 24 milhões de usuários no Brasil (Statista, 2023), será utilizado para compartilhar notícias, atualizações e interagir com o público de forma rápida e direta. A Pata Segura publicará notícias sobre cuidados com animais, com informações relevantes e atualizadas para o público brasileiro.

A empresa também responderá a perguntas dos clientes, fornecendo suporte e informações úteis. Além disso, a Pata Segura participará de conversas relevantes sobre o setor pet no Brasil, com mais detalhes e profundidade nas informações, demonstrando seu conhecimento e expertise. A plataforma será utilizada para construir relacionamentos com influenciadores e outras empresas do setor no Brasil, ampliando sua rede de contatos e aumentando sua visibilidade.

Dados do Reuters Institute (2022) indicam que o Twitter é a principal fonte de notícias para 74% dos usuários brasileiros, o que demonstra seu potencial para alcançar um público informado e engajado com o setor pet.

Fontes:

- <https://www.statista.com/statistics/1020612/number-social-network-users-brazil/>
- <https://reutersinstitute.politics.ox.ac.uk/digital-news-report/2022/brazil>

13.3. Planejamento Estratégico da Pata Segura

A Pata Segura tem como objetivo fortalecer sua presença no mercado e estreitar o relacionamento com seus clientes por meio de uma comunicação eficiente e estratégica. Para isso, elabora-se um planejamento anual de conteúdos a serem trabalhados em seus principais canais de comunicação, incluindo redes sociais, blog, campanhas publicitárias e ações promocionais.

Esse planejamento estrutura-se de forma a abordar temas relevantes ao longo do ano, garantindo que a comunicação esteja alinhada às necessidades dos tutores e de seus animais de estimação em diferentes períodos. Dessa forma, tratam-se assuntos sazonais, cuidados com a saúde e bem-estar animal, além de campanhas comemorativas que reforçam a conexão emocional entre tutores e seus pets.

As redes sociais utilizam-se para disseminação de informações educativas, engajamento com o público e promoção dos serviços oferecidos pela Pata Segura. O blog funciona como uma plataforma de aprofundamento, trazendo artigos detalhados sobre cuidados, comportamento animal e novidades do setor pet. Ademais, campanhas publicitárias direcionadas e ações promocionais são implementadas com o intuito de ampliar o alcance da marca e consolidar sua atuação no mercado.

Cada mês planeja-se de maneira estratégica para que os conteúdos sejam relevantes e impactantes, aproveitando datas comemorativas e tendências do segmento. A seguir, apresenta-se a planilha anual de conteúdo (TABELA 2), na qual são detalhados os principais temas e estratégias a serem implementados ao longo do ano.

Mês	FOCO	Conteúdo Principal
JANEIRO	Apresentação do Hotel Pata Segura e cuidados com pets no verão	<ul style="list-style-type: none"> • Apresentação do Hotel Pata Segura: diferenciais e cuidados exclusivos; • Dicas para passeios seguros no verão e proteção contra o calor; • Postagem sobre a importância de um ambiente seguro e confortável para os pets nas férias.
FEVEREIRO	Hospedagem segura e bem-estar dos pets durante festas e viagens.	<ul style="list-style-type: none"> • Importância de escolher uma hospedagem confiável durante o Carnaval e viagens; • Benefícios da hospedagem na Pata Segura: segurança, conforto, manejo positivo e diversão; • Postagem de incentivo à indicação de novos clientes, com vantagens para quem recomendar.
MARÇO	Importância das vacinas e exames preventivos.	<ul style="list-style-type: none"> • Importância de exames preventivos e vacinas para o bem-estar dos pets; • Postagens educativas sobre os benefícios dos planos veterinários e como os convênios podem ajudar na saúde dos pets; • Dicas de cuidados básicos de saúde para garantir que os pets fiquem saudáveis o ano todo.
ABRIL	Cuidados com alimentos perigosos para pets.	<ul style="list-style-type: none"> • Postagem educativa sobre os ricos de alimentos tóxicos, como chocolate (Páscoa). • Todos os cães hospedados receberão um ovo de Páscoa feito de petisco;
MAIO	Celebração dos tutores que tratam seus pets como filhos.	<ul style="list-style-type: none"> • Campanha "Mães de Pet também são Mães", homenageando as tutoras; • Postagens sobre a importância dos cuidados diários e como os convênios ajudam a manter os pets saudáveis. • Postagem de agradecimento aos tutores que cuidam de seus pets com tanto amor e carinho.
JUNHO	Proteção dos pets contra o frio e aumento da imunidade.	<ul style="list-style-type: none"> • Dicas de cuidados no inverno: roupas, alimentação e saúde. • Postagens sobre a importância de vacinas para o inverno e como garantir que os pets fiquem protegidos. • Postagem sobre a hospedagem no hotel durante o inverno, com foco no conforto dos pets.
JULHO	Hotel para pets e planejamento de viagens seguras.	<ul style="list-style-type: none"> • Postagem sobre os cuidados da Pata Segura com os pets durante as férias de inverno; • Dicas sobre transporte seguro de pets e cuidados ao viajar com animais; • Benefícios de deixar o pet no Hotel Pata Segura durante viagens e férias.
AGOSTO	Homenagem aos tutores e comportamento protetor dos pets.	<ul style="list-style-type: none"> • Campanha "Pais de Pet também são Pais", homenageando os tutores; • Postagens sobre manejo positivo; • Dicas sobre como lidar com desafios comportamentais, com sugestões de serviços e convênios.
SETEMBRO	Conscientização sobre prevenção de doenças em pets.	<ul style="list-style-type: none"> • Dicas sobre prevenção de doenças comuns em pets. • Postagens educativas sobre castração responsável e os benefícios para a saúde do pet. • Postagem sobre a importância dos check-ups regulares e como os convênios ajudam a garantir a saúde dos pets.
OUTUBRO	Halloween	<ul style="list-style-type: none"> • Campanha "Doce ou Travessuras?" Concurso de melhor fantasia dos pets; • Postagem temática de Halloween com sugestões de atividades de EA para fazer com os pets;
NOVEMBRO	Ofertas especiais em planos.	<ul style="list-style-type: none"> • Descontos exclusivos para novos assinantes e renovações; • Promoção para clientes antigos, com possível lançamento da estratégia de pontuação para fidelização; • Campanha de upgrade de planos com benefícios extras.
DEZEMBRO	Cuidados durante as festas de fim de ano e segurança dos pets.	<ul style="list-style-type: none"> • Dicas de como proteger os pets durante os fogos de artifício e as celebrações de Natal e Ano Novo; • Envio de fotos personalizadas dos pets com tema natalino para os clientes; • Formatura de "Cãezinhos": Celebração simbólica dos pets que continuarão com a Pata Segura; • Dicas sobre como garantir o conforto e segurança dos pets durante as festas de fim de ano.

TABELA 2 – PLANEJAMENTO ANUAL

13.4. Campanhas Publicitárias com Banners e Outdoors



FIGURA 35 – OUTDOOR PATA SEGURA

A Pata Segura desenvolverá campanhas publicitárias estratégicas utilizando banners e outdoors posicionados em locais estratégicos, como rodovias (FIGURA 35), avenidas de grande circulação e áreas próximas a centros urbanos. O objetivo dessas ações consiste em ampliar a visibilidade da marca, alcançar um público mais amplo e reforçar a importância dos cuidados com os pets.

Para a criação dessas peças publicitárias, prioriza-se o uso de imagens de alta qualidade, mensagens objetivas e um design atrativo, garantindo a comunicação clara e eficiente com motoristas e pedestres. Os conteúdos exploram temas sazonais e informativos, além de destacar os serviços oferecidos pela Pata Segura.

Dentre as campanhas previstas, destacam-se:

- Segurança e bem-estar dos pets em viagens: Outdoors instalados em rodovias com mensagens sobre a importância de hospedagens seguras para os animais durante férias e feriados, incentivando a procura pelos serviços da Pata Segura.

- Datas comemorativas: Campanhas especiais para o Dia das Mães, Dia dos Pais e Natal, promovendo a relação afetiva entre tutores e seus animais, com mensagens emotivas e chamadas para ação.

- Promoções e ofertas especiais: Outdoors destacando descontos sazonais em planos de hospedagem e cuidados veterinários, incentivando novos clientes a conhecerem os serviços oferecidos.

A escolha dos locais de veiculação será baseada em estudos de fluxo de pessoas e perfis de público, garantindo que as campanhas atinjam tutores de pets que possam se interessar pelos serviços da Pata Segura. Além disso, a análise de desempenho dessas ações permitirá ajustes e otimizações para maximizar o impacto e a efetividade da comunicação.

Dessa forma, a Pata Segura fortalece sua presença no mercado, atingindo um público diversificado e reforçando seu compromisso com a segurança, o conforto e o bem-estar dos animais de estimação.

Plano de Mídia Pata Segura: Expandindo a Conexão com os Tutores de Pets no Brasil

A Pata Segura busca expandir sua presença no mercado brasileiro, reconhecendo a importância de diversificar suas estratégias de mídia para alcançar um público mais amplo. Além das redes sociais, a empresa explorará o potencial de campanhas em metrô, carros e táxis, utilizando dados reais e fontes brasileiras confiáveis.

Campanhas em Metrô:

O metrô, como meio de transporte de massa em grandes cidades brasileiras, oferece alta visibilidade para a Pata Segura. Segundo dados da ANPTrilhos, os sistemas de metrô no Brasil transportaram mais de 3 bilhões de passageiros em 2022, demonstrando o grande alcance desse meio. A Pata Segura utilizará painéis publicitários nas estações e vagões, com imagens de animais felizes e mensagens sobre seus serviços, além de criar campanhas interativas para engajar o público

durante o trajeto. A distribuição de folhetos (FIGURA 36) informativos e amostras de produtos em estações estratégicas complementar a estratégia.



FIGURA 36 – BANNER DOS HORÁRIOS DO HOTEL

1. Campanha “Seu Pet Merece um Plano”

Objetivo: Engajar o público com um teste rápido para descobrir qual plano da Pata Segura combina com seu pet.

Como funciona:

1. Painel nas estações com um QR Code que leva para um quiz interativo no site ou app.
2. Após responder, o usuário recebe uma recomendação de plano e um cupom de desconto para o primeiro mês de uso.

Onde: Estações movimentadas como Sé, Consolação, Paraíso, Tatuapé.

Quando: Janeiro de 2026 (início do ano – alta procura por serviços), março de 2026 (volta à rotina escolar e de trabalho).



FIGURA 37 – QR CODE COM FORMULÁRIO “DESCUBRA O PLANO IDEAL PARA SEU PET”

2. “Fantasia-Pet” (Campanha Visual Participativa)

Objetivo: Criar vínculo emocional com os clientes e promover a viralização nas redes sociais por meio de animais fantasiados.

Como funciona:

1. A campanha acontecerá todos os anos, nos meses de abril, outubro e dezembro.
2. Nos meses de abril o pet deverá ser fantasiado com o tema de páscoa, em outubro com o tema de halloween e em dezembro com o tema de natal.

3. A campanha tem duração de uma semana.
4. Os clientes devem escolher sua recompensa com antecedência.
5. Os clientes podem enviar fotos dos seus pets por meio do aplicativo da Pata Segura.
6. As fotos mais votadas aparecerão nos painéis digitais do metrô, acompanhadas do nome do pet.
7. Os participantes concorrem a uma semana grátis de hospedagem ou a um mês inteiro do “Plano Essencial”.
8. Quando a semana acabar, a pessoa que enviar a foto mais votada será a ganhadora do prêmio.

Onde: Nos painéis digitais e nas redes sociais da Pata Segura, com QR Codes espalhados pelas estações de metrô.

Quando os prêmios poderão ser utilizados:

- **Plano Essencial:** O plano será ativado na conta do cliente imediatamente após a confirmação da vitória. Caso ele já tenha outro plano ativo, o “Plano Essencial” será ativado no mês seguinte.
- **Hospedagem gratuita de uma semana:** Pode ser utilizada em qualquer momento do mês de abril (caso a campanha tenha ocorrido em fevereiro) ou de dezembro (caso a campanha tenha ocorrido em outubro). A hospedagem só pode ser feita em cachorros, se o cliente não tiver um cão, ele automaticamente ganhará o plano essencial.



FIGURA 38 – VENCEDOR DA SEMANA

3. “Escaneie, Conheça e Ganhe”

Objetivo: Atrair o público em movimento com recompensas imediatas.

Como funciona:

1. Adesivos espalhados em vagões e colunas das estações com QR Codes.
2. Ao escanear, o usuário visualiza um vídeo curto dos serviços da Pata Segura, incentivando-o a criar uma conta. Caso o cliente crie uma conta nesse período, o desconto para adquirir o primeiro plano será (por tempo limitado) maior.

Onde: Vagas exclusivas em estações com fluxo médio-alto e espaço para ação promocional.

Quando: Maio (Dia das Mães Pet), Agosto (Dia dos Pais Pet), Novembro (Black Friday Pet).



FIGURA 39 – QR CODE CONHEÇA A PATA SEGURA

4. Estação Temática Pata Segura (ação especial)

Objetivo: Criar uma experiência imersiva e de alto impacto visual.

Como funciona:

1. Parceria para personalizar visualmente uma estação com temática pet (adesivos no piso, colunas, catracas).

Onde: Estação Pinheiros, Paulista ou Trianon-Masp (bairros com público de alto poder aquisitivo).

Quando: Julho (férias escolares e pico de viagens), Dezembro (Natal).



FIGURA 40 – ESTAÇÃO TEMÁTICA

Campanhas em Carros e Táxis:

A publicidade em carros e táxis oferece alta visibilidade em áreas urbanas, permitindo à Pata Segura atingir um público diversificado e em movimento. Segundo dados do IBGE, a frota de veículos automotores no Brasil ultrapassa os 100 milhões de unidades, evidenciando o potencial desse meio. A Pata Segura utilizará adesivos e envelopamento de carros e táxis com sua identidade visual, além de distribuir materiais informativos e amostras de produtos para passageiros. A criação de campanhas em aplicativos de transporte, com anúncios direcionados para tutores de pets, complementará a estratégia. (Os valores estão disponíveis na “TABELA 3 – TABELA DE ORÇAMENTO”).

Orçamento Anual da Pata Segura:

O orçamento mensal de R\$ 190.000,00 da Pata Segura, conforme demonstrado na (TABELA 3) de alocação de recursos, resulta em um investimento anual de R\$ 2.280.000,00 em estratégias de mídia online e offline. Este montante reflete o compromisso estratégico da empresa em consolidar sua presença no mercado brasileiro, estabelecendo uma conexão eficaz e duradoura com o público de tutores de pets.

FORMATO	MÍDIAS	VALOR MENSAL	FORMATO	MÍDIAS	VALOR MENSAL
O N L I N E	INSTAGRAM	R\$ 12.500	O F F L I N E	OUTDLOOR	R\$ 19.000
	FACEBOOK	R\$ 10.000		EVENTOS	R\$ 55.000
	TWITTER	R\$ 6.500		TAXI E CARRO PUBLICITÁRIO	R\$ 9.000
	SITE	R\$ 30.000		PUBLICIDADE EM ESTAÇÕES DE METRÔ E TREM	R\$ 57.500
	TIK TOK	R\$ 12.500			
	E-MAIL MARKETING	R\$ 3.000			
VALOR TOTAL	R\$ 190.000				

TABELA 3 – TABELA DE ORÇAMENTO

A distribuição do orçamento foi cuidadosamente planejada para otimizar o alcance e o impacto das campanhas, alocando recursos de forma estratégica entre os diversos canais de comunicação. Nas mídias online, um total de R\$ 44.500,00 mensais foi destinado para ações no Instagram (R\$ 12.500,00), Facebook (R\$ 10.000,00), Twitter (R\$ 6.500,00), site (R\$ 30.000,00), TikTok (R\$ 12.500,00) e e-mail marketing (R\$ 3.000,00). Esses investimentos visam fortalecer a presença digital da Pata Segura, engajar o público-alvo e gerar leads qualificados.

Nas mídias offline, um montante de R\$ 145.500,00 mensais foi alocado para ações em outdoor (R\$ 19.000,00), eventos (R\$ 55.000,00), táxi e carro publicitário (R\$ 9.000,00) e publicidade em estações de metrô e trem (R\$ 57.500,00). Essas iniciativas visam ampliar a visibilidade da marca em áreas urbanas estratégicas e interagir com o público em momentos relevantes de seu dia a dia.

A Pata Segura adotará uma abordagem de otimização contínua, monitorando e analisando os resultados das campanhas para avaliar a eficácia de cada canal e realizar ajustes estratégicos quando necessário. A flexibilidade será fundamental para adaptar o orçamento e as estratégias às mudanças no mercado e no comportamento do público. Além disso, a empresa buscará estabelecer parcerias estratégicas com influenciadores,

empresas do setor pet e outras marcas relevantes, visando ampliar o alcance das campanhas e fortalecer a presença da Pata Segura no mercado brasileiro.

O orçamento anual da Pata Segura representa um investimento estratégico e abrangente em mídias online e offline, com o objetivo de fortalecer a marca, aumentar o engajamento do público e gerar resultados positivos para a empresa. A adoção de uma abordagem flexível, o monitoramento contínuo dos resultados e a busca por parcerias estratégicas serão elementos-chave para o sucesso da estratégia de mídia da Pata Segura.

14. Vídeo Institucional

14.1. Introdução ao Roteiro

O presente roteiro foi elaborado com o objetivo de orientar a produção do vídeo institucional da empresa fictícia Pata Segura, especificamente para a divulgação do Hotel Pata Segura, um espaço especializado no cuidado e hospedagem de cães.

O vídeo tem como finalidade apresentar, de forma clara e atrativa, as principais características e diferenciais do hotel, destacando a estrutura física, o atendimento especializado e as atividades recreativas oferecidas aos animais.

O material foi desenvolvido com foco em um público-alvo composto por tutores que buscam um ambiente seguro, confortável e acolhedor para deixar seus cães durante períodos de ausência.

14.2. Identificação

- Título do vídeo: Hotel Pata Segura
- Duração: 1 minuto e 3 segundos
- Áudio: Trilha sonora instrumental animada, contínua durante todo o vídeo
- Objetivo: Apresentar o Hotel para Cachorros da Pata Segura, destacando seus diferenciais estruturais e de atendimento.
- Público-alvo: Tutores de cães que necessitam de um local seguro e adequado para deixar seus animais durante períodos de ausência.
- Observações gerais: Todas as cenas exibem a logomarca da Pata Segura no canto inferior direito da tela. As legendas e textos aparecem na cor roxa, com

exceção do slogan 'A proteção que seu pet merece!', que é apresentado na cor branca.

14.3. Roteiro

Cena 1 (0:00 – 0:08)

Descrição da imagem: Espaço ao ar livre, com escadaria, piscina e árvores ao fundo. Cães correm atrás de pequenas bolinhas coloridas, enquanto treinadores uniformizados os orientam nas brincadeiras.

Texto na tela: 'Apresentamos', 'Hotel Pata Segura', 'A proteção que seu pet merece!'

Cena 2 (0:09 – 0:18)

Descrição da imagem: Ambiente externo, onde os cães interagem com brinquedos e comedouros interativos em formato de labirinto, distribuídos pelo espaço.

Texto na tela: 'Com ambientes adaptados para o seu amigo', 'O Hotel Pata Segura é ideal para o seu pet'

Cena 3 (0:19 – 0:40)

Descrição da imagem: Cães pulam e nadam na piscina enquanto brincam com objetos e se alimentam de pedaços de melancia. Treinadores permanecem ao redor da piscina, observando e orientando os animais.

Texto na tela: 'Nosso hotel tem áreas exclusivas para seu amigo se divertir!', 'Com piscinas, área de estar, áreas verdes e muito mais!', 'Com profissionais totalmente treinados para oferecer o melhor!'

Cena 4 (0:40 – 0:45)

Descrição da imagem: Cães correm juntos sobre o chão e a grama, passando ao lado de pequenos circuitos montados com cones coloridos, próprios para atividades e recreação.

Texto na tela: 'Temos um amplo espaço para seu amigo gastar todas as suas energias!'

Cena 5 (0:45 – 0:53)

Descrição da imagem: Em área externa, ao lado da piscina e cercada por árvores, os cães pulam e bebem água em uma fonte, além de se alimentarem de pedaços de coco.

Texto na tela: 'Oferecemos atendimento especializado para cada um deles'

Cena 6 (0:53 – 1:03)

Descrição da imagem: Cães descem correndo as escadas, nadam na piscina e brincam com alguns brinquedos, demonstrando alegria e bem-estar.

Texto na tela: 'Aqui seu pet encontra um ambiente seguro, confortável e cheio de carinho!', 'Não fique de fora e faça já a sua reserva!'

15. Conclusão

A Pata Segura surge como uma solução inovadora no mercado pet, oferecendo planos de saúde veterinária e serviços de hospedagem diferenciados para tutores que buscam qualidade, segurança e praticidade no cuidado com seus animais. O projeto se baseia na crescente humanização dos pets e na demanda por serviços especializados que garantam bem-estar e comodidade tanto para os animais quanto para seus donos.

A empresa adota um modelo de parcerias estratégicas com clínicas veterinárias, pet shops e especialistas, permitindo um atendimento mais amplo e acessível. Além disso, a presença digital, com um site intuitivo e um aplicativo funcional, facilita a adesão aos planos e o agendamento de serviços, promovendo uma experiência de usuário mais eficiente e integrada.

O estudo de viabilidade demonstra que a Pata Segura tem potencial de

crescimento, especialmente ao focar em um público de classe média-alta, que busca serviços premium para seus pets. O plano de mídia estruturado, aliado ao investimento em marketing digital e parcerias com influenciadores, fortalece a presença da marca e amplia o alcance da empresa no mercado.

Embora o projeto apresente um modelo sólido, desafios como a expansão da rede de parceiros e a fidelização de clientes exigem estratégias bem definidas. A avaliação contínua do desempenho, o aprimoramento dos serviços oferecidos e a adaptação às mudanças do mercado serão essenciais para o sucesso a longo prazo.

Dessa forma, a Pata Segura se posiciona como uma empresa inovadora e promissora, com grande potencial para se tornar referência no setor pet, garantindo aos tutores tranquilidade e segurança no cuidado com seus animais.

16. Bibliografia

ALMEIDA, A. 6 Benefícios do Marketing Digital para Clínicas Veterinárias. FlyVet, 20 nov. 2024. Disponível em: <https://blog.flyvet.com.br/6-beneficios-do-marketing-digital-para-clinicas-veterinarias/>. Acesso em: 23 mar. 2025.

ANPTrilhos. Dados do setor. Disponível em: <https://www.anptrilhos.org.br/>. Acesso em: 23 mar. 2025.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE PRODUTOS PARA ANIMAIS DE ESTIMAÇÃO (ABINPET). Relatório de Mercado 2022. Disponível em: <https://www.abinpet.org.br>. Acesso em: 20 nov. 2024.

COBLI. Sustentabilidade no mercado pet. Disponível em: <https://www.cobli.com.br>. Acesso em: 7 nov. 2024.

DATAREPORTAL. Digital 2023: Brazil. Disponível em: <https://datareportal.com/reports/digital-2023-brazil>. Acesso em: 23 mar. 2025.

EMBRAPA. Sustentabilidade no mercado pet e seus desafios. Disponível em: <https://www.embrapa.br>. Acesso em: 14 nov. 2024.

ESG. Gestão sustentável: o que é e como aplicar nas operações. Cobli, 2024 nov. 20. Disponível em: <https://www.cobli.co/blog/gestao-sustentavel/>. Acesso em: 23 mar. 2025.

EXAME. O crescimento do mercado pet no Brasil. Disponível em: <https://exame.com>. Acesso em: 9 nov. 2024.

G1 SÃO CARLOS E ARARAQUARA. Com o calor, número de carrapatos

aumenta e animais podem ter doenças. G1, 20 nov. 2024. Disponível em: <https://g1.globo.com/sp/sao-carlos-regiao/noticia/2015/09/com-o-calor-numero-de-carrapatos-aumenta-e-animais-podem-ter-doencas.html>. Acesso em: 23 mar. 2025.

GOV.BR. Ministério da Agricultura e Pecuária. Gov.br, 17 mar. 2025. Disponível em: <https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/sauidade-animal-e-vegetal/saude-animal>. Acesso em: 23 mar. 2025.

GODADDY. Hospedagem de sites rápida e confiável. GoDaddy, 14 mar. 2025. Disponível em: <https://www.godaddy.com/pt-br/hospedagem/hospedagem-de-sites>. Acesso em: 23 mar. 2025.

HOSTINGER. Fique online em instantes — por um preço imbatível. Hostinger, 14 mar. 2025. Disponível em: <https://www.hostinger.com.br/precos>. Acesso em: 23 mar. 2025.

VETSAPIENS. Humanização dos pets é tendência e veio para ficar. Vet Sapiens, 14 nov. 2024. Disponível em: <https://vetsapiens.com/noticias/humanizacao-dos-pets-e-tendencia-que-veio-para-ficar-diz-especialista-da-uff/>. Acesso em: 23 mar. 2025.

IBGE. Dados da frota de veículos. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/>. Acesso em: 23 mar. 2025.

INSTITUTO PET BRASIL. Censo Pet 2022. Disponível em: <https://www.institutopetbrasil.org.br>. Acesso em: 17 nov. 2024.

LOCAWEB. Hospedagem de Site segura com o melhor custo-benefício do mercado. LocaWeb, 15 mar. 2025. Disponível em: <https://www.locaweb.com.br/hospedagem-de-sites-com-dominio-gratis/>. Acesso em: 23 mar. 2025.

MEIO & MENSAGEM. Pesquisa destaca engajamento de petinfluencers. Meio & Mensagem, 15 mar. 2025. Disponível em: <https://www.meioemensagem.com.br/midia/petinfluencers>. Acesso em: 23 mar. 2025.

METRÓPOLE4. Os 7 melhores Influenciadores Pets para Seguir. Metrópole4, 15 mar. 2025. Disponível em: <https://metropole4.com/pets-influenciadores/>. Acesso em: 23 mar. 2025.

PAVAN, B. Malcom, Bambino, Rogerinho: conheça os ‘pet influencers’ com mais seguidores no Brasil. Isto É Dinheiro, 15 mar. 2025. Disponível em: <https://istoedinheiro.com.br/malcom-bambino-rogerinho-conheca-os-pet-influencers-com-mais-seguidores-no-brasil/>. Acesso em: 23 mar. 2025.

PET SOCIETY. Relatório de consumo pet no Brasil 2023. Disponível em: <https://www.petsociety.com.br>. Acesso em: 13 nov. 2024.

PESQUISA PET BRASIL. Comportamento de compra de tutores no Brasil. Disponível em: <https://www.pesquisapetbrasil.com.br>. Acesso em: 20 nov. 2024.

PRIMAZZI, V. Gasto com animal de estimação pode superar R\$ 500 por mês, quase metade do salário mínimo. Notícias R7, 14 nov. 2024. Disponível em: <https://noticias.r7.com/economia/gasto-com-animal-de-estimacao-pode-superar-r-500-por-mes-quase-metade-do-salario-minimo-21102022/>. Acesso em: 23 mar. 2025.

REUTERS INSTITUTE. Digital News Report 2022. Disponível em: <https://reutersinstitute.politics.ox.ac.uk/digital-news-report/2022/brazil>. Acesso em: 23 mar. 2025.

ROCK CONTENT. Social Media Trends 2023: O panorama completo das redes sociais no Brasil. Disponível em: <https://rockcontent.com/br/pesquisas/social-media-trends/>. Acesso em: 23 mar. 2025.

SHOPIFY. Quanto custa um site em 2025? Shopify, 14 mar. 2025. Disponível em: <https://www.shopify.com/br/blog/quanto-custa-um-site>. Acesso em: 23 mar. 2025.

SHOPIFY. Quais são os custos de hospedagem de um site? Shopify, 14 mar. 2025. Disponível em: <https://www.shopify.com/br/blog/custos-de-hospedagem>. Acesso em: 23 mar. 2025.

SEBRAE. Entenda a importância de uma boa gestão das redes sociais - Sebrae. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-a-importancia-de-uma-boa-gestao-das-redes-sociais,f74a5d1907156810VgnVCM1000001b00320aRCRD>. Acesso em: 23 mar. 2025.

STATISTA. Number of social network users in Brazil from 2017 to 2027 (in millions). Disponível em: <https://www.statista.com/statistics/1020612/number-social-network-users-brazil/>. Acesso em: 23 mar. 2025.

TENDÊNCIAS.COM. O que é o macroambiente de uma empresa? Disponível em: <https://www.tendencias.com/o-que-e-o-macroambiente-de-uma-empresa>. Acesso em: 15 nov. 2024.

VET SAPIENS. Humanização de animais de estimação e seu impacto no mercado pet. Disponível em: <https://vetsapiens.com>. Acesso em: 3 nov. 2024.

WE ARE SOCIAL. Digital 2023: Brasil. Disponível em: <https://wearesocial.com/br/blog/2023/01/digital-2023-brasil/>. Acesso em: 23 mar. 2025.

17. Anexos

Anexo 1: Pesquisa com público-alvo

INTRODUÇÃO

Pata Segura oferece planos de saúde completos para animais domésticos e exóticos, atendendo diversas regiões de São Paulo. Nosso serviço pode ser contratado de forma totalmente virtual, proporcionando comodidade e flexibilidade para nossos clientes. As consultas são realizadas em clínicas altamente avaliadas espalhadas pela cidade, garantindo qualidade e confiança no atendimento.

Além dos serviços básicos, como vacinações, oferecemos uma gama de serviços especializados, incluindo fisioterapia para animais. Também disponibilizamos uma plataforma online para que nossos clientes acessem informações detalhadas sobre o plano adquirido e a atuação da empresa.

Como parte de nosso compromisso com a segurança e o conforto dos animais de estimação, introduzimos também o serviço de hospedagem exclusivo para cães. Nossas instalações são preparadas para receber animais com diferentes necessidades e oferecer um ambiente seguro e acolhedor, enquanto seus tutores estão fora.

O objetivo da Pata Segura é adaptar nossos serviços às preferências e necessidades dos nossos clientes, considerando fatores como condição financeira, proximidade das clínicas, eficiência dos especialistas e a variedade dos serviços oferecidos. Para garantir que estamos atendendo às expectativas, realizamos uma pesquisa virtual com 113 pessoas para avaliar o interesse em nossos diferenciais, como terapia para animais, contratação do convênio e nosso diferencial a hospedagem para animais domésticos e exóticos.

PÚBLICO-ALVO

O público-alvo trata-se das pessoas que possuam algum animal de estimação, doméstico e/ou exótico, e que se preocupam com a saúde e bem-estar dos seus companheiros.

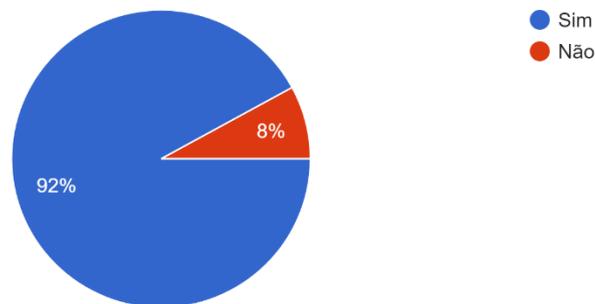
Nossa empresa abrange uma ampla faixa etária, desde jovens adultos responsáveis por seus primeiros animais de estimação até pessoas mais maduras que têm uma relação de longa data com seus companheiros animais. A conscientização sobre a saúde e o bem-estar dos animais vem crescendo, o que

significa que o público também pode incluir pessoas que estão cada vez mais preocupadas com a saúde preventiva e o tratamento adequado de seus animais de estimação. Em resumo, o público-alvo é diversificado, mas compartilha um forte compromisso com o cuidado e o bem-estar de seus animais de estimação, independentemente de sua espécie ou idade.

RESULTADOS DA PESQUISA QUANTITATIVA

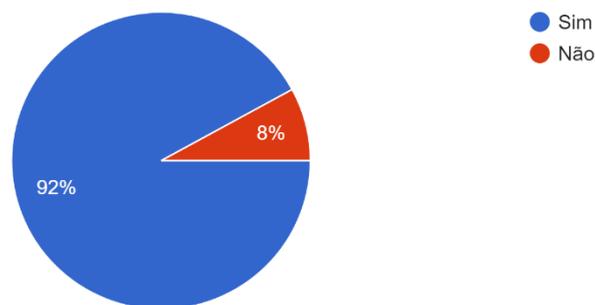
Você considera importante a presença de câmeras ao vivo para monitorar seu animal durante a hospedagem?

113 respostas



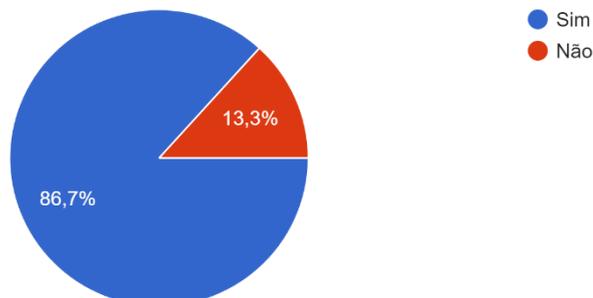
Você optaria por um serviço que oferecesse alimentação personalizada conforme as preferências do seu animal?

113 respostas



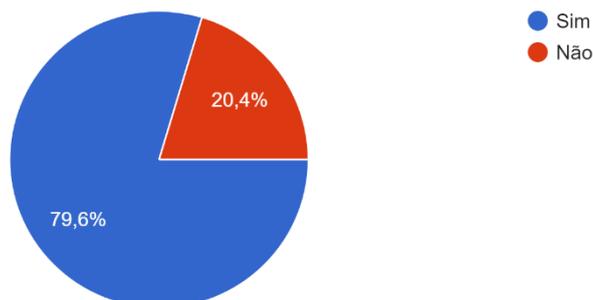
Se o serviço de hospedagem para pets também oferecesse a opção de banho e tosa durante a estadia, você utilizaria?

113 respostas



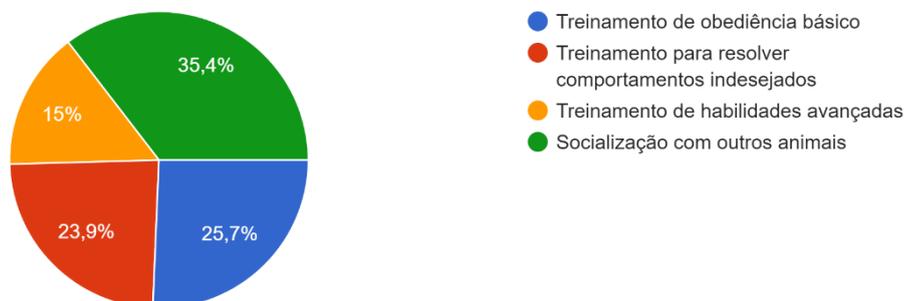
Você estaria interessado em um plano de fidelidade que ofereça descontos para hospedagem frequentes?

113 respostas



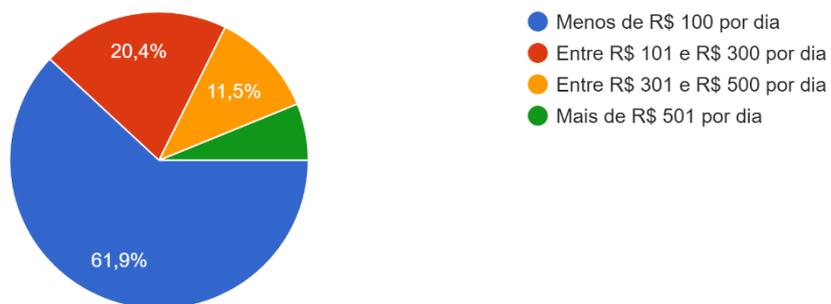
Que tipo de treinamento você gostaria que seu animal recebesse enquanto estivesse hospedado em um hotel para animais?

113 respostas



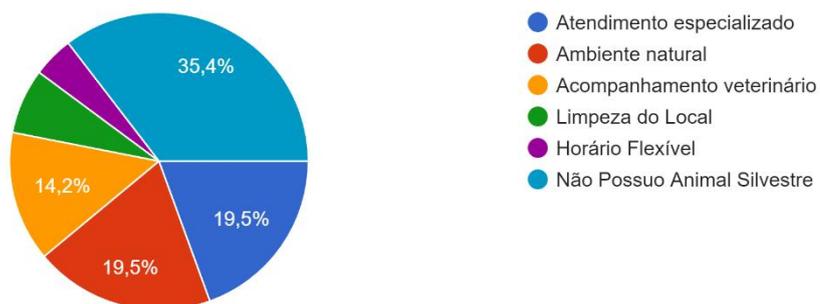
Quanto você costuma gastar mensalmente com hospedagem para seu animal?

113 respostas



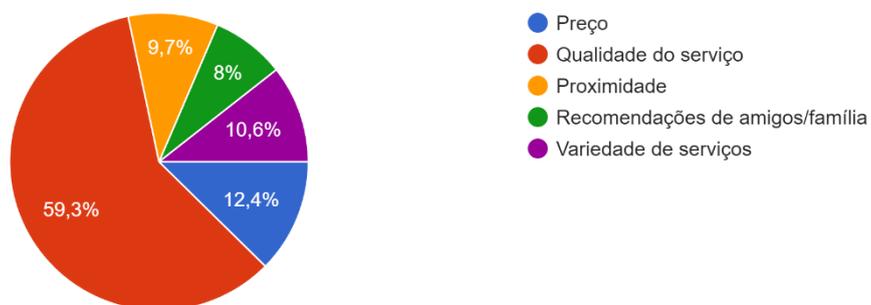
Qual é a característica mais importante que você procura em um hotel para animais silvestres?

113 respostas



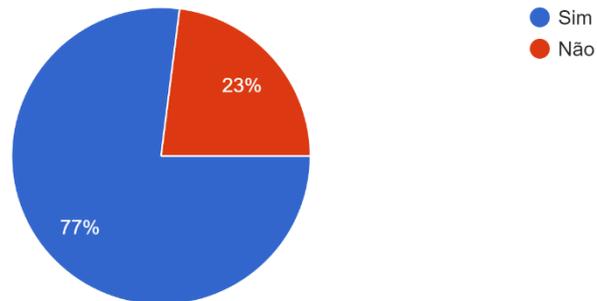
Qual a principal razão para escolher um pet shop ou serviço para seu pet?

113 respostas



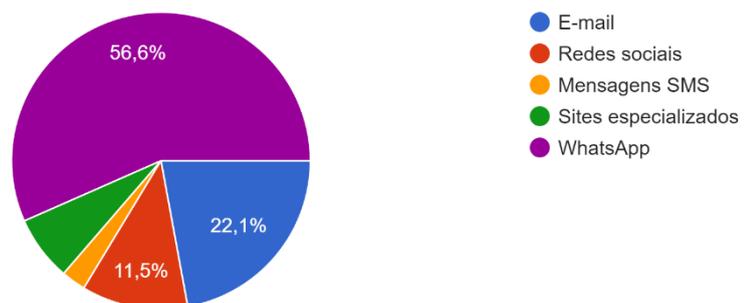
Você estaria disposto a pagar mais por serviços personalizados, como consultas a domicílio ou terapia para pets?

113 respostas



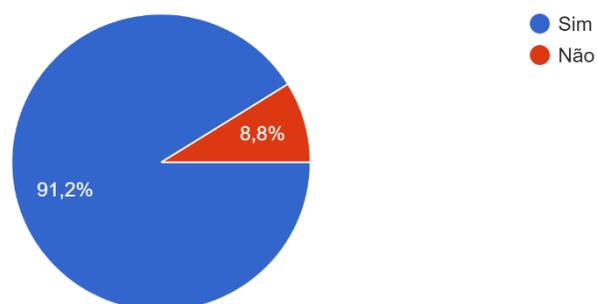
Como você prefere ser informado sobre promoções e novidades dos serviços para pets?

113 respostas



Você considera importante receber atualizações diárias sobre o seu animal durante a estadia?

113 respostas



Identificação do Problema:

Problema Identificado: Interesse do público-alvo pelos serviços oferecidos pela Pata Segura.

Tínhamos dúvidas sobre a aceitação e demanda por nossos serviços inovadores para animais domésticos e exóticos. Queríamos entender:

O interesse dos consumidores por planos de saúde para pets;

A atratividade de serviços especializados, como fisioterapia e hospedagem para pets;

O perfil do público que contrataria esses serviços e suas expectativas.

Desenvolvimento de Perguntas Específicas:

Com base nas dúvidas identificadas, desenvolvemos perguntas específicas para avaliar:

- A frequência com que as pessoas levam seus pets ao veterinário;
- O interesse em planos de saúde para animais domésticos e exóticos;
- A atratividade dos serviços especializados, como fisioterapia e hospedagem;
- A aceitação de contratar serviços pela internet;
- A importância de acessar informações sobre o plano de saúde através de uma plataforma online.

Coleta de Dados / Ferramenta Utilizada:

Para coletar os dados, utilizamos um questionário online enviado a potenciais clientes. O questionário foi respondido por 113 pessoas, oferecendo dados quantitativos e qualitativos sobre o interesse e necessidades do público-alvo em relação aos serviços da Pata Segura.

Análise dos Dados:

Após a coleta, analisamos os dados para identificar os principais insights. Os dados quantitativos permitiram avaliar a aceitação dos serviços e os dados qualitativos ajudaram a entender as preferências dos consumidores. Verificamos, por exemplo, o grau de interesse pelos planos de saúde e pela hospedagem de animais.

RECOMENDAÇÕES COM BASE NOS RESULTADOS DA PESQUISA

Foco em Planos de Saúde para Pets Domésticos e Exóticos:

Dado o grande interesse, recomendamos priorizar o desenvolvimento e a divulgação dos planos de saúde para pets. Devemos destacar a cobertura completa

e os benefícios de longo prazo, como a prevenção de doenças e a redução de custos em emergências. Para os pets exóticos, é necessário incluir serviços especializados que gerem confiança nos tutores.

Aperfeiçoamento e Promoção dos Serviços de Fisioterapia e Hospedagem:

A demanda por serviços especializados, como fisioterapia e hospedagem, mostrou-se promissora. Recomendamos o investimento em treinamento e infraestrutura para fornecer esses serviços de forma diferenciada. Uma estratégia de marketing focada nesses diferenciais pode atrair clientes que valorizam cuidados avançados para seus pets.

Melhoria na Plataforma Online:

Os respondentes demonstraram que a facilidade de contratar serviços online e acessar informações sobre seus planos é um ponto forte. Recomendamos aprimorar a plataforma digital, tornando-a mais interativa e intuitiva, além de garantir que os clientes recebam atualizações e informações sobre seus pets de forma clara e acessível.

Estratégia de Comunicação Sobre Benefícios Financeiros:

Alguns respondentes ainda têm dúvidas sobre o custo-benefício dos planos de saúde. Sugerimos desenvolver uma estratégia de comunicação que destaque como o investimento em planos de saúde pode resultar em economia a longo prazo, utilizando exemplos práticos e comparações com custos de tratamentos emergenciais sem cobertura.

Expansão Geográfica dos Serviços:

A pesquisa indicou que existe demanda em várias regiões de São Paulo. Com base nisso, recomendamos explorar novas áreas para expandir os serviços da Pata Segura, especialmente em locais com grande concentração de tutores de pets que buscam serviços de saúde acessíveis e confiáveis.

Resumo da Pesquisa Pata Segura

A Pata Segura oferece planos de saúde para animais domésticos e exóticos em São Paulo, permitindo a contratação virtual e oferecendo serviços em clínicas avaliadas. Além de serviços básicos, como vacinação, a empresa disponibiliza fisioterapia e hospedagem especializada. Para avaliar a aceitação desses serviços, foi realizada uma pesquisa com 113 pessoas.

O público-alvo inclui tutores de pets domésticos e exóticos preocupados com a saúde dos seus animais. A pesquisa buscou identificar o interesse pelos planos de

saúde, fisioterapia, hospedagem, e a aceitação da contratação online.

Os resultados indicam grande interesse nos planos de saúde e serviços especializados, com a facilidade de contratação online sendo bem avaliada. Contudo, algumas dúvidas sobre o custo-benefício dos planos foram levantadas.

Recomendações incluem focar na divulgação dos planos de saúde, aprimorar os serviços de fisioterapia e hospedagem, melhorar a plataforma online, e expandir geograficamente os serviços para atender a demanda.

Anexo 2: 6º Edição da Feira de Marketing 2024

No dia 14 de maio. A Pata Segura participou da Feira de Marketing no CEU Vila Rubi, sediada na Etec Irmã Agostina. Durante o evento, foram apresentadas inovações em segurança para animais de estimação, destacando o compromisso da empresa com a qualidade e as necessidades de pets e seus tutores. Imagens do evento estão disponíveis abaixo.



EQUIPE PATA SEGURA



STAND PATA SEGURA



ESPAÇO PARA FOTOS

Anexo 3: 7º Edição da feira de marketing 2024

Em 22 de outubro, segunda-feira, a Pata Segura apresentou seus serviços e soluções inovadoras na Feira de Marketing realizada na classe descentralizada da Etec Irmã Agostina, no CEU Vila Rubi. Além dos produtos já conhecidos, apresentamos um diferencial: o Hotel Pata Segura. O evento proporcionou uma oportunidade para compartilhar informações sobre o bem-estar animal e demonstrar como nossos produtos e serviços promovem segurança e tranquilidade para os tutores de animais de estimação. Registros do evento estão disponíveis a seguir.



EQUIPE PATA SEGURA



ESPAÇO PARA FOTOS



PREPARATIVOS DA FEIRA



ESPAÇO DA DINÂMICA

Foi incrível receber vocês! 💜



VISITANTES INTERAGINDO



BRINDE DA DINÂMICA