1. como vamos nos referir ao VELHO?
	1. Consumidor sênior

PARA JORNALISTAS

Você vai ficar velho?

Você é velho?

Você quer ficar velho?

Porque temos tanta dificuldade em lidar com essas perguntas? E com as suas respostas?

Falar dos estereotipos que estão associados à velhice.

Isso não é uma realidade – e as empresas (os empresários) estão perdendo oportunidades por não pensar em seus negócios sob o REAL PONTO de vista do consumidor “mais velho.”

Temos várias pesquisas que apontam / que demonstraram….

Pudemos identificar que na empresa tal/ loja tal/ ….

Sou Juliana Acquarone, autora do livro pesquisadora especializada no mercado sênior

Porque o publico senior ainda não está contemplado nas estratégias de marketing das empresas?

Faixa demográfica de maior poder de compra?

É a faixa demográfica que está em maior crescimento?

A geração Z ou pós-millenial estão na idade adulta? São os atuais tomadores de decisão? Eles estão miopes em relação à senioridade?

Os negócios estão sendo desafiados a repensar todas as suas estruturas para atuar em uma economia colaborativa e de alta conectividade – você acha que isso está sugando todos os esforços de revisão estratégica?

Somos preconceituosos em relação à velhice? Ao antigo?

Culturas orientáis associam o envelhecimento a ganho de status | respeito.

Em nosso caso associa-se a inadequação, incapacidade de aprendizado, inabilidade tecnológica entre outros tantos estereotipos.

A questão demográfica parece ser sempre o motivador para que as empresas olhem para esse mercado “olha, esse mercado está crescendo, há mais consumidores, portanto mais potencial de que você venda mais”, O que você acha dessa perspectiva?

Palestra informativa para jornalistas sobre o mercado da longevidade | DO DONT’S

Para jornalistas – como falar com o público idoso?

Quase 20% dos lares brasileiros é formado exclusivamente por individuos acima dos 55 anos de idade.

Oceano prateado: um mercado de alto crescimento, potencial enorme e baixa concorrência.

Brand equity da longevidade?

O envelhecimento populacional é um fenómeno sociocultural?

O envelhecer contemporáneo está se deslocando de um processo biológico e com marcadores sociais rígidos para uma forma com contornos mais flexíveis em relação ao comportamento e ao estilo de vida. Qual é a diferença entre comportamento e atitude?

“um novo casamento, uma nova carreira, vivencias inéditas e aprendizados de novas competências passam a ser socialmente acessíveis aos mais velhos.

Subversão entre idade cronológica e comportamentos. Novos grupos sociais adotam novas formas de consumo. Entender seus motivadores e influencias para a ser um grande desafio para as empresas.

Idosos subversivos???

Comunidade para novos subversivos

Aspectos

O que está acontecendo que eu não estou vendo?

Você está vendo a longevidade?

Fontes da terceira idade. Estilos de vida.

Segmentacao

Inovaçao

Comunicacao

E execuçao e ativação no pdv

Aceitacao de diversidade etaria

Oferta e resultados

Como tangibiliza a oferta

Um produto de curadoria – cursos e palestras, pesquisas secundarias, analisade de dados secundarios 9evolui para territorio de conhecimento)

Diferencial: especialização no target / dominio técnico/ expertise – empresas grandes funcionários mais juniors atendem o cliente

Pré-estratégia

Workshop de co-criação

Funil de inovação (atuação em todas as etapas)

Responsabilidade

Incluir a diversidade na discussão da diversidade

Velho como consumidor

Velho atuante (funcionario)

Nao dá para is até a pagina 2

Como voce vai construir um ambiente receptivo (mature Jobs) (lab 60mais) reinserção no mercado de trabalho

Ranking de serviço 60 mais

Colocar na pauta / ageinimos

Proposta de valor x oferta de serviços/produtos da Mercado Senior

* relatorios sindicalizados
* palestras online
* painel
* aging 2.0
* uber dos velhinhos

(naming para os territorios)

(naming para os produtos)

parceiros etratégicos (selo)

presença forte na frente do produtos / presença nos clientes

presença nos eventos

1/3 pro bono

1/3 projeto

1/3 prospecção

networking junto as startups

Fabio Ota

CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

Realease

Publicacoes continus redes sociais

Parceiras com mature Jobs /

Criar ecosistema (criar fórum de troca entre fornecedores da longevidade)

Curso online

Consultoria in loco

Entregas (presenciais \ de prateleira \ online)

Universidade aberta para a terceira idade

RP

Evangelização

Blog (produção de conteúdo)

Posicionamento

Site

Blog

Redes sociais

Vídeos

Apresentaçao corporativa

Modelo de proposta

Assessoria de imprensa

Podcast

Bula Croma solutions

Data popular (Ricardo meirelles)

Laboratorio MIT

MORRIS litvak

Jorge felix

Livro: viver muito | coluna Fátima Bernardes