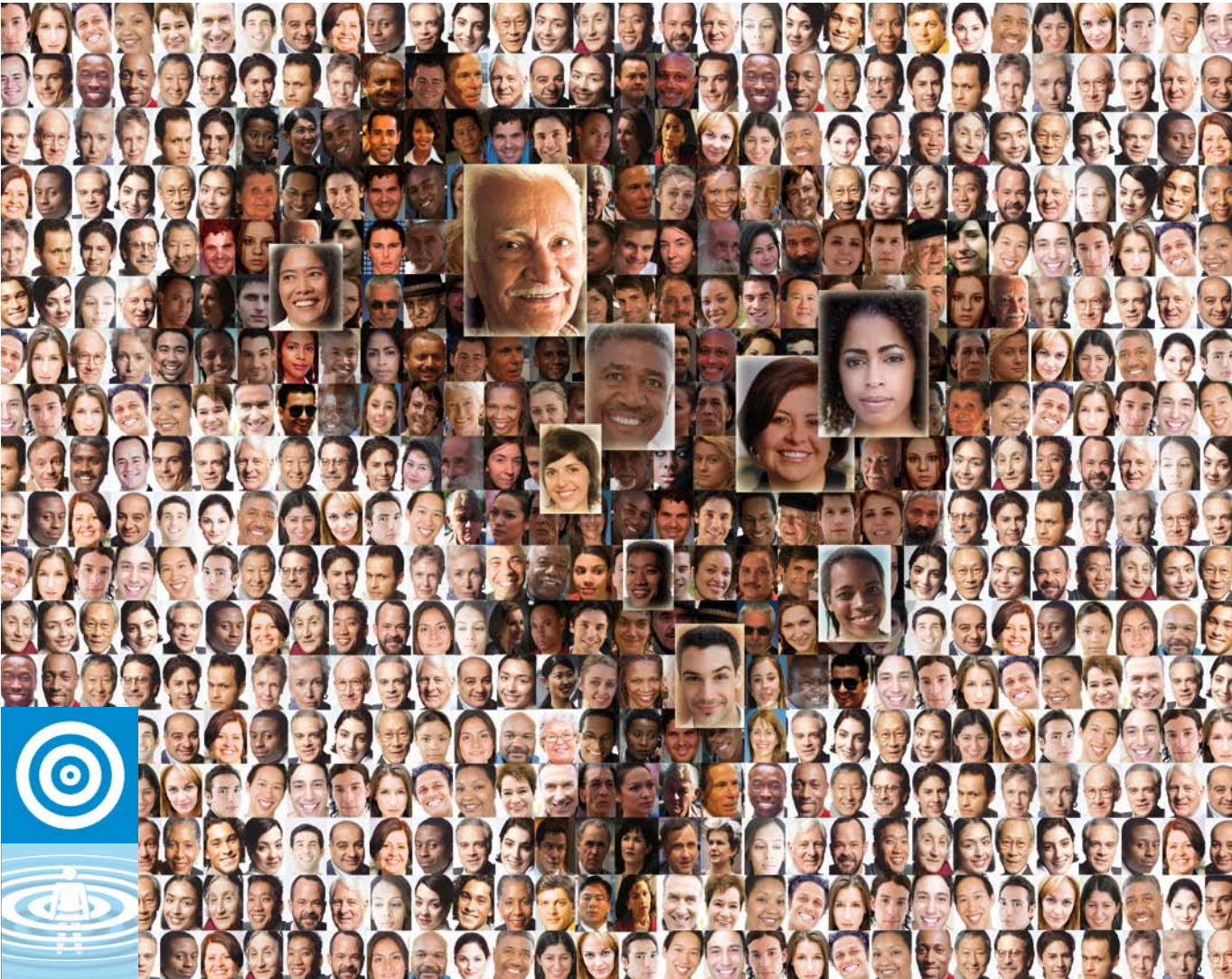


Mosaic Brasil

A melhor e mais completa segmentação de consumidores do mercado brasileiro



Gestão de Clientes, Retenção e Rentabilização de Mercado



Prospecção de Mercado

Aumente suas vendas com a melhor solução para segmentação de mercado do país

O sucesso de qualquer plano de marketing está diretamente ligado à sua capacidade de segmentar corretamente o mercado e de entender, em profundidade, o desejo e a necessidade de cada grupo de clientes.

Por isso, a segmentação de mercado deve ser o ponto de partida para a elaboração das suas estratégias de marketing e da construção do seu *mix* de produtos.

Para que sua empresa possa elevar ao máximo o poder de segmentação de consumidores, aumentando as vendas e maximizando as margens, a Serasa Experian desenvolveu o Mosaic Brasil, a solução mais inovadora e preditiva do mercado brasileiro.

- Aumente o valor, a lealdade e a retenção de clientes
- Encontre clientes mais rentáveis
- Personalize sua comunicação de acordo com cada cliente
- Ofereça soluções adequadas à necessidade de cada cliente
- Identifique novos nichos de mercado e realize ações dirigidas de marketing

O Mosaic Brasil é parte da rede global de segmentação Mosaic, solução exclusiva da Experian que classifica bilhões de pessoas no mundo inteiro.

Conquiste, fidelize e rentabilize seus clientes com a solução da Serasa Experian que classifica a população brasileira em 10 grupos e 39 segmentos em função de renda, geografia, demografia, padrões comportamentais e estilo de vida.

A maior e mais completa base de dados socioeconômicos, demográficos e comportamentais do Brasil

Um novo conceito em poder de segmentação ao seu alcance

O Mosaic Brasil é resultado da fusão dos dados da Serasa Experian com a tecnologia de segmentação internacional da Experian, presente em 29 países e desenvolvida ao longo de mais de 25 anos com um profundo processo de estudo e análise conduzidos por professores doutores da Universidade de São Paulo (USP).

Utilizando variadas fontes de informações sobre consumidores, empresas e *households* (integrantes de família pertencentes a um mesmo domicílio) em consonância com a legislação brasileira, o Mosaic Brasil permite à sua empresa adquirir uma visão única e completa sobre os seus consumidores e *prospects*.

- Dados de marketing e de consumo (Serasa Experian)
- Perfil de risco e comportamento de crédito (Serasa Experian)
- Censo (IBGE)
- Pesquisa Nacional de Amostra Domiciliar (IBGE)
- Pesquisas de mercado e de avaliação do comportamento do consumidor

A combinação dessas informações associadas a sofisticados modelos estatísticos resulta em uma alta capacidade para discriminar e descrever o estilo de vida do consumidor brasileiro.

São informações atualizadas periodicamente para garantir a melhor classificação. Por tudo isso, o Mosaic Brasil é a solução mais avançada e eficaz para segmentar consumidores e rentabilizar negócios.

A segmentação Mosaic é o resultado da aplicação de modelos matemáticos e estatísticos que consideram diversas variáveis para determinar grupos da sociedade brasileira que possuem características semelhantes. Essa segmentação, bem como suas ilustrações e descrições, não necessariamente representam todas as características ou estilo de vida de cada um dos indivíduos classificados nos diversos segmentos.



Grupos e segmentos que compõem o Mosaic Brasil

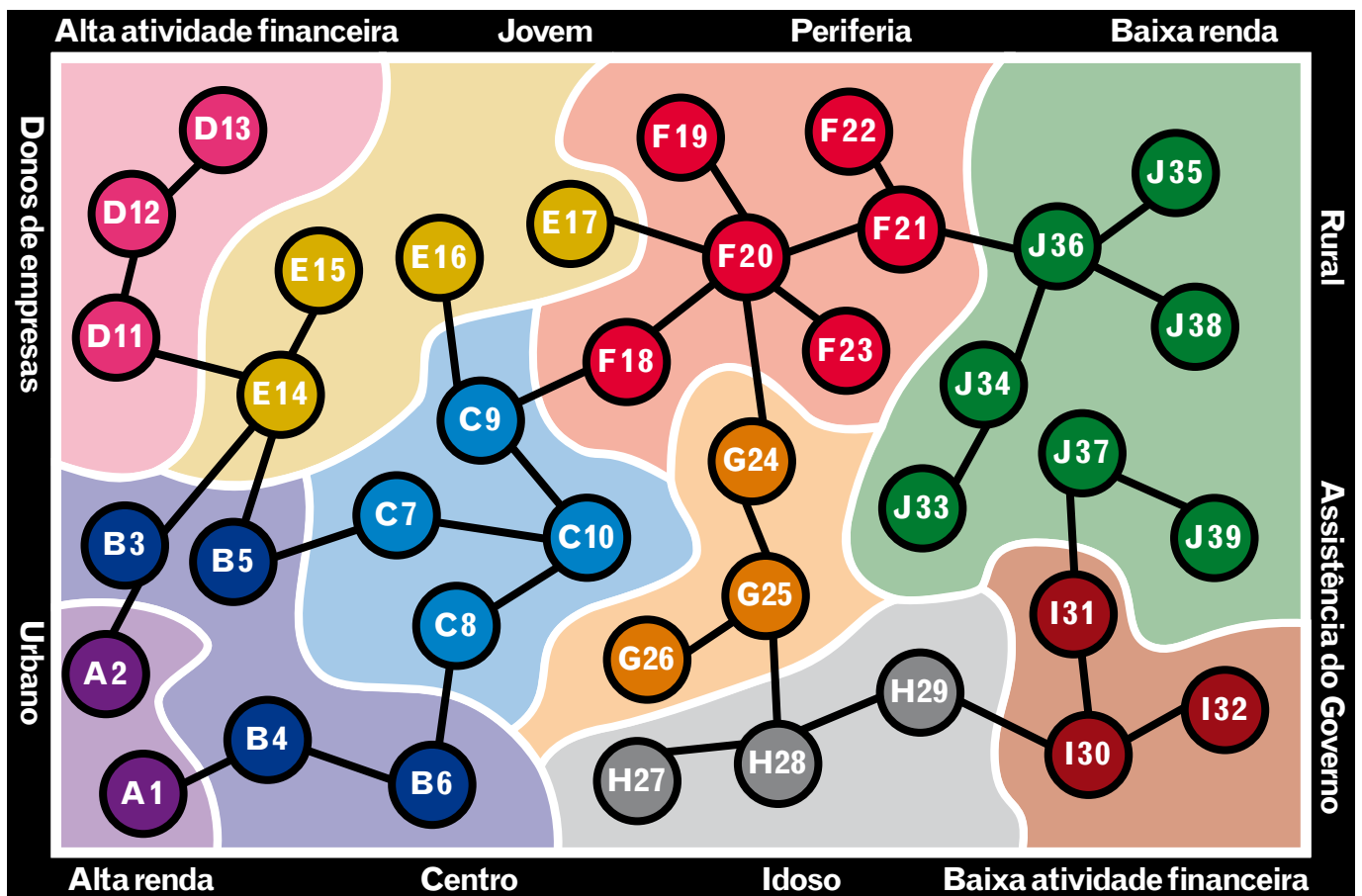
A versão brasileira do Mosaic classifica os consumidores do país em 10 grupos e 39 segmentos:

Grupos	% †	Segmentos	% †
A Ricos, Sofisticados e Influentes	1,86	1 Empresários de Sucesso das Grandes Cidades	1,16
		2 Executivos e Formadores de Opinião	0,70
B Prósperos Moradores Urbanos	5,26	3 Prósperos e Tradicionais	1,20
		4 Vida Contemporânea	1,11
		5 Empregos Estáveis	1,45
		6 Aposentadoria dos Sonhos	1,50
C Assalariados Urbanos	8,93	7 Antigos Moradores	1,63
		8 Jovens Promissores	1,93
		9 Técnicos e Operários	2,63
		10 Vida no Aperto	2,74
D Empreendedores e Comerciantes	5,01	11 Empreendedores Bem-Sucedidos	1,48
		12 Pequenos Empresários	1,66
		13 Microempresários	1,87
E Aspirantes Sociais	9,74	14 Profissionais em Ascensão Social	2,10
		15 Boa Vida no Interior	1,36
		16 Jovens em Busca de Oportunidades	3,36
		17 Consumidores Indisciplinados	2,92
F Periferia Jovem	20,92	18 Jovens Trabalhadores de Baixa Renda	3,55
		19 Jovens na Informalidade	2,74
		20 Trabalhadores de Baixa Qualificação	4,68
		21 Excluídos do Sistema	5,49
		22 Estudantes da Periferia	1,32
		23 Famílias Assistidas da Periferia	3,13
G Envelhecendo na Periferia	8,04	24 Maturidade Difícil	2,74
		25 Casais Maduros de Baixa Renda	2,16
		26 Operários Aposentados da Periferia	3,15
H Aposentadoria Tranquila	14,99	27 Aposentados de Boa Vida	3,91
		28 Aposentadoria sem Conforto	5,31
		29 A Melhor Idade no Interior	5,77
I Envelhecendo no Interior	9,19	30 Aposentados Rurais do Nordeste	4,03
		31 Famílias Assistidas do Interior	2,36
		32 Idosos do Agreste	2,81
J Brasil Rural	16,05	33 A Pequena Alemanha no Brasil	1,28
		34 Trabalhadores Rurais em Busca de Oportunidade	1,63
		35 Trabalhadores e Proprietários da Terra	1,13
		36 Jovens Empregados do Agronegócio	4,73
		37 Jovens Trabalhadores do Nordeste Rural	3,98
		38 Migrantes do Centro-Oeste	1,82
		39 Ribeirinhos da Grande Amazônia	1,47

A população brasileira vista de vários ângulos

A árvore de relacionamento do Mosaic Brasil ajuda a compreender como os grupos e segmentos se relacionam entre si. Além disso, ilustra as maiores polaridades demográficas e de estilo de vida.

O Mosaic Brasil foi desenvolvido por umas das equipes mais experientes do mundo em segmentação de mercado.



Conheça em detalhes cada segmento

A descrição e a análise detalhada de cada segmento utilizou-se de ferramentas de geoprocessamento e de um profundo estudo conduzido por professores doutores da Universidade de São Paulo (USP) especializados em antropologia, psicologia e sociologia; marketing, comunicação e semiótica; e comportamento e pesquisa do consumidor

A - Ricos, Sofisticados e Influentes



A1 - Empresários de Sucesso das Grandes Cidades

Empresários ou profissionais liberais de grande sucesso, ricos, sofisticados e vivendo nas regiões nobres das grandes cidades

São pessoas que, com estudo e espírito empreendedor, construíram empresas e tiveram sucesso nos negócios. São os mais ricos da sociedade brasileira, usufruindo de luxo e conforto. Materializam seu *status* social pelo consumo de bens e serviços exclusivos.

Na maioria, são adultos maduros, entre 46 e 60 anos, já com os filhos fora de casa e num estágio da vida em que podem usufruir com tranquilidade e prazer de seu patrimônio. Dividem seu tempo entre a manutenção desse patrimônio e o lazer, com viagens e experiências exclusivas.



A2 - Executivos e Formadores de Opinião

Pessoas ricas que vivem de altos ganhos de uma carreira de sucesso, consumidores de luxo e exclusividades, vivendo em áreas nobres das grandes cidades

São altos executivos, funcionários públicos de alto escalão ou profissionais liberais. Alcançaram o sucesso profissional e os maiores salários na sociedade brasileira por meio de estudo, dedicação e trabalho. São influentes e reconhecidos nos seus meios profissionais e têm muito orgulho da posição alcançada.

São, na maioria, pessoas entre 46 e 60 anos de idade que vivem em apartamentos nas áreas mais valorizadas das grandes cidades brasileiras. São muito bem instruídas, cursaram boas universidades e muitas têm pós-graduação. Procuram um alto padrão de conforto para a família. Requentadas e tradicionais, enxergam o consumo de bens e serviços de luxo como a recompensa por sua dedicação e o símbolo do *status* que alcançaram na sociedade.

B - Prósperos Moradores Urbanos

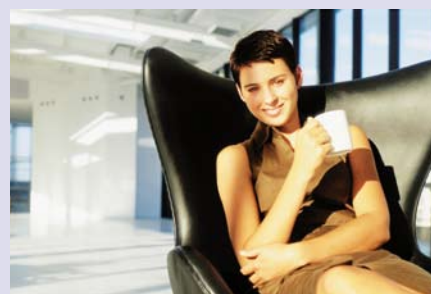


B3 - Prósperos e Tradicionais

Profissionais de sucesso, maduros, com ótima formação, bem-sucedidos financeiramente e que priorizam a qualidade e o conforto

São pessoas muito bem instruídas e com ótima renda que desenvolveram carreiras bem-sucedidas no setor público ou privado. Moram em regiões mais tradicionais, distantes da agitação social dos bairros mais ricos dos centros urbanos e, com isso, ganham em qualidade de vida.

Adotam um estilo de vida de menos ostentação e mais voltado ao conforto, apesar da ótima condição financeira. Preferem atividades que os liguem ao mundo de maneira mais completa, optando por produtos, serviços e facilidades de qualidade indiscutível.



B4 - Vida Contemporânea

Representantes do estilo de vida urbano contemporâneo, moradores das regiões centrais das grandes cidades, geralmente solteiros ou divorciados que valorizam produtos ícones da sociedade de consumo

São pessoas que representam o estilo de vida urbano contemporâneo com carreiras em empresas no setor de serviços ou administração pública e vivem em apartamentos nas regiões centrais das grandes cidades.

Não configuram um perfil etário determinante: são desde jovens vivendo com os pais, passando por casais recém-formados e chegando aos adultos maduros. Dessa forma, o que os caracteriza é exatamente o fato de viverem o estilo de vida urbano, com muita dedicação à carreira e tempo de lazer limitado.

C - Assalariados Urbanos



B5 - Empregos Estáveis

Pessoas com ótima formação educacional, em empregos estáveis e de boa renda, vivendo confortavelmente em seus apartamentos

São, em sua maioria, dedicados profissionais das grandes cidades que com alto nível de educação conseguiram empregos estáveis em diversos setores da economia e moram no entorno dos bairros nobres ou dos centros das grandes cidades.

Aspiram à mobilidade social por meio dos estudos e do trabalho. Gostam de viver confortavelmente, usufruem de produtos novos e apreciam o lazer em família. Possuem bons salários e rendimentos e são muito ativos financeiramente, acessando o crédito com frequência.



B6 - Aposentadoria dos Sonhos

Aposentados em ótima situação financeira, morando em apartamentos em áreas tradicionais e apreciando uma velhice confortável com a família

Representam a aposentadoria dos sonhos na sociedade brasileira e tiveram uma vida de sucesso profissional e planejamento financeiro. Por isso vivem sua "melhor idade" com conforto e tranquilidade. São pessoas focadas em suas famílias e já não apresentam traços de ostentação, nem de consumismo.

Continuam vivendo em seus apartamentos, nas melhores e mais tradicionais áreas urbanas do país. Em sua época, cumpriram todos os níveis educacionais, o que lhes deu condições exclusivas de alçar voo na carreira, construir uma vida de sucesso e preparar uma aposentadoria que é o sonho de todos os brasileiros.



C7 - Antigos Moradores

Trabalhadores mais velhos ainda em atividade, com renda média e que residem há muito tempo em áreas urbanas tradicionais e com boa infraestrutura.

São os trabalhadores urbanos experientes, com muitos anos de profissão, ainda ativos, mas próximos de suas aposentadorias. Têm entre 56 e 70 anos de idade e são, em sua maioria, casados, vivendo com outros adultos na mesma residência.

Apresentam ganhos superiores à média nacional, por conta do tempo de carreira, e fazem proveito disso de maneira bastante organizada. Não ostentam nos seus gastos e preocupam-se com o bem-estar e a segurança de todos no entorno. São figuras conhecidas na vizinhança, dado o grande tempo morando no mesmo lugar.



C8 - Jovens Promissores

Jovens que estão iniciando uma carreira promissora, em transição entre a vida agitada da juventude urbana e o mundo profissional

São jovens que estão iniciando a vida adulta, normalmente investindo em formação e buscando a profissionalização e o sucesso na carreira. Por isso, dividem o tempo entre os prazeres da juventude e os projetos de longo prazo.

São pessoas novas (a maior parte tem até 30 anos) e vivem em condomínios de apartamentos ou em repúblicas próximas das universidades. Em geral, residem em regiões urbanas confortáveis.



C9 - Técnicos e Operários

Jovens que ainda vivem com a família, interromperam a formação acadêmica, desempenham trabalho técnico-operacional, com renda modesta destinada ao consumo pessoal

São jovens trabalhadores, com ganhos baixos, aspirando melhores oportunidades de trabalho. Cursaram até o ensino médio e precisam de instrução de nível superior para escalam melhores posições profissionais. Têm entre 21 e 35 anos de idade e são, em sua maioria, solteiros, mas boa parte já possui ao menos um dependente.

Vivem há muito tempo na mesma região e moram com seus familiares. Apesar de não ganharem bem, boa parte da sua renda serve para o consumo pessoal, o que lhes dá condições de consumir produtos e garantir sua individualidade e projeção social no meio em que vivem.



C10 - Vida no Aperto

Trabalhadores das mais variadas ocupações, de renda modesta e orçamento apertado, vivendo no centro e em bairros antigos das capitais brasileiras

São trabalhadores urbanos de idade variada que vivem nos centros das capitais e grandes cidades brasileiras das regiões Sul e Sudeste, com rotina difícil e orçamento apertado. Exercem atividades de nível operacional e administrativo, ocupando cargos que não necessitam de formação técnico-profissional, com nível de instrução mediano.

Configuram a tradicional classe média-baixa urbana. Vivem há muito tempo no mesmo local e ocupam principalmente apartamentos amplos e antigos, dividindo-os com seus dependentes: seus pais ou seus filhos. Apesar de estarem nas regiões centrais da cidade, suas casas não se encontram nas áreas mais nobres e valorizadas. Contudo, usufruem da estrutura de transportes, acesso e demais facilidades locais.

D - Empreendedores e Comerciantes



D11 - Empreendedores Bem-Sucedidos

Empreendedores e profissionais liberais maduros e bem-sucedidos, com ótimo padrão de vida e alta escolaridade

Donos de empresas de todo tipo e tamanho que obtiveram sucesso profissional a partir da criação dos seus próprios negócios, com base na formação educacional elevada e no uso de seus conhecimentos.

Viajam muito, seja para fazer negócios ou para turismo com suas esposas ou maridos. Trata-se de pessoas que investem muito em formação intelectual e, também, em atividades de lazer no tempo livre. Estão ascendendo na pirâmide social e muitos consomem artigos exclusivos e de luxo.



D12 - Pequenos Empresários

Sócios de pequenas empresas, com boa escolaridade, dedicados a administração de seus negócios

Pequenos empresários, com participação minoritária em seus negócios, que trabalham muito e estão totalmente focados no crescimento e na consolidação de suas empresas. São adultos entre 35 e 60 anos, casados e sem dependentes, e a maioria já tem graduação completa ou, pelo menos, está se graduando.

Vivem moderadamente em bairros variados e periféricos nas regiões metropolitanas. Além disso, muitos deles costumam não separar a vida e o patrimônio pessoal do profissional.



D13 - Microempresários

Microempresários maduros, que se dedicam à administração de seu negócio, com constante atividade financeira e necessidade de financiamento

São donos de pequenas e microempresas, comerciantes, na faixa dos 50 anos, que cuidam de seu próprio negócio e possuem um nível de vida de médio a modesto. Além disso, muitos residem no próprio estabelecimento e equilibram as contas da empresa e pessoais na ponta do lápis, contando somente com seus conhecimentos e conselhos de amigos negociantes.

Preferem a vida pacata ao crescimento muito grande de seu comércio. Vivem sem luxo, satisfazendo-se com pequenos agrados e prazeres rotineiros, seja uma pequena reforma no estabelecimento ou uma festa em família, com mesa farta e bebida à vontade.

E - Aspirantes Sociais



E14 - Profissionais em Ascensão Social

Pessoas que trabalham e estudam em busca de mobilidade social e moram em subúrbios com famílias estendidas

São, em sua maioria, jovens adultos entre 26 e 40 anos que estão em ascensão social por meio da educação e dedicação ao trabalho. Além disso, possuem rendimentos e nível de escolaridade melhores que a média da vizinhança, e por isso são pessoas de relativo destaque onde moram.

Têm uma enorme força motora interna e buscam a ascensão profissional e social com base em seu alto nível de escolaridade. Por isso, aspiram consumir produtos visando ao bem-estar e ao *status* social associado ao poder financeiro.



E15 - Boa Vida no Interior

Donos de negócios ou profissionais de destaque do interior, com alta escolaridade e boa renda, vivendo com conforto e qualidade de vida

Em sua maioria, são pessoas que vivem confortavelmente em cidades do interior. Trabalham como comerciantes, pequenos empresários, funcionários públicos e profissionais especializados. Seu nível educacional propiciou uma condição de vida boa e uma posição de relativo destaque social onde moram.

Têm entre 36 e 55 anos de idade e vivem espalhados pelo Brasil em cidades do interior. Considerando a faixa etária e o fato de morarem há pouco tempo em suas residências, alguns desses indivíduos podem ser identificados como a nova geração de sucesso local, ou seja, filhos que, após estudarem fora do local de nascimento, voltam com diplomas e especializações para dar continuidade ao negócio familiar.



E16 - Jovens em Busca de Oportunidades

Jovens batalhadores de baixa renda que trabalham e estudam, em busca de mobilidade social e melhores condições econômicas

São majoritariamente pessoas entre 20 e 35 anos, solteiros e, em grande parte, mulheres. Embora independentes economicamente, normalmente vivem com seus pais em periferias e esforçam-se para melhorar sua condição de vida com exaustivas jornadas de trabalho e estudo.

A sua renda é destinada ao consumo próprio, e a maior parte é reservada ao pagamento dos estudos. Sua escolaridade encontra-se em nível de desenvolvimento de graduação. São pessoas que, com o passar do tempo e com a evolução econômica, podem ampliar seu *status* social, movendo-se socialmente para classes sociais mais abastadas.



E17 - Consumidores Indisciplinados

Jovens adultos cujo padrão de consumo vai além da possibilidade de sua renda modesta

A maior parte é de adultos jovens da periferia das grandes cidades. Embora tenham uma renda razoável, provavelmente gastam mais do que ganham e têm constantes problemas financeiros e dificuldades para honrar suas dívidas. Como seu padrão de consumo supera seus modestos rendimentos, frequentemente fazem uso de crédito para conseguir comprar o que desejam.

Têm entre 26 e 40 anos de idade, completaram o ensino médio e alguns avançaram os estudos para o nível superior. Em geral, aspiram viver e consumir acima de suas possibilidades.

F - Periferia Jovem



F18 - Jovens Trabalhadores de Baixa Renda

Jovens (em sua maioria mulheres) solteiros da periferia das capitais e grandes cidades que trabalham em empregos formais de baixa qualificação profissional

São os jovens das periferias extremas das capitais e grandes cidades, que trabalham em serviços que demandam pouca ou nenhuma habilidade específica, compatíveis com a baixa qualidade de ensino nas escolas públicas de periferia que eles receberam.

Em geral são mulheres e solteiras, situação frequentemente observada em regiões de favelas.



F19 - Jovens na Informalidade

Jovens da periferia, chefes de família, sem qualificação profissional que trabalham por conta própria para obter o sustento da família

São, em sua maioria, indivíduos sem qualificação que trabalham por conta própria em atividades da economia informal, notadamente mulheres jovens com menos de 25 anos e que engravidaram na adolescência. Por isso, não continuaram seus estudos, tendo que dividir seu tempo entre cuidar do filho e trabalhar.

Grande parte recebe ajuda governamental, da qual é altamente dependente. Além disso, seu sustento se baseia no sucesso de seus "negócios" na economia informal.

F - Periferia Jovem (cont.)



F20 - Trabalhadores de Baixa Qualificação

Trabalhadores de até 40 anos, com empregos formais e baixas renda e qualificação, que moram na periferia em casas humildes

São pessoas que trabalham diariamente, sem lazer, e destacam-se em sua vizinhança por terem registro em carteira e por terem direito a vale-refeição, cesta básica e outros benefícios. Há uma leve predominância de homens com menos de 40 anos e baixo nível educacional.

Essa característica explica a baixa remuneração e a pouquíssima qualificação nas empresas privadas em que atuam.



F21 - Excluídos do Sistema

Pessoas entre 30 e 40 anos, com baixa renda e sem nenhuma atividade financeira formal

Em geral são pessoas que estão fora do sistema social e econômico e que se caracterizam por realizarem trabalhos extremamente variados e que dependem essencialmente de esforço físico. Têm no desafio do comércio das ruas, ou em subempregos, suas melhores opções de busca do sustento. Isso resulta em nenhum vínculo bancário, assim como nenhum crédito ou atividade financeira.

A maior parte tem entre 30 e 40 anos, possui educação elementar e baixa renda. São moradores da periferia, normalmente em famílias estendidas com até um dependente.



F22 - Estudantes da Periferia

Jovens estudantes ou trabalhadores com até 21 anos, moradores da periferia, com baixa qualificação profissional e ainda sem atividade financeira

A maior parte dessas pessoas é de jovens com menos de 21 anos e que trabalham na iniciativa privada - tanto no mercado formal quanto informal - recebendo baixos salários. Vivem em famílias pequenas, geralmente chefiadas por uma mulher com poucos dependentes.

Costumam ajudar no orçamento familiar e procuram estar na moda ou "por dentro" das coisas, principalmente no que diz respeito ao grupo de referência de participação, ou seja, sua "tribo". Seu lazer se restringe às atividades da comunidade e de preferência com os amigos que fazem parte desses grupos.



F23 - Famílias Assistidas da Periferia

Pessoas muito pobres que dependem da assistência do Governo e do trabalho informal e vivem em grandes famílias na periferia de cidades do Norte e Nordeste

São cidadãos amparados pelos programas sociais do Governo e que trabalham informalmente ou exercendo funções temporárias de baixos rendimentos variáveis. Em geral são adultos jovens, entre 26 e 40 anos.

Vivem com muitos dependentes em favelas na periferia pobre de cidades economicamente relevantes, predominantemente do Norte e Nordeste do Brasil, com baixíssimo nível de escolaridade. Ajudam no sustento básico familiar ou até mesmo são os principais responsáveis pela sobrevivência da família, mas não têm conta em banco nem exercem atividade financeira ou de crédito.

G - Envelhecendo na Periferia



G24 - Maturidade Difícil

Pessoas maduras e humildes, que vivem nas periferias das grandes cidades com baixa renda e recebem auxílio do Governo

São os trabalhadores humildes das periferias das grandes cidades que lidam com a dificuldade de envelhecer sem uma renda digna ou sem condições de aposentadoria formal que lhes permita descansar o resto de sua vida sofrida.

Têm entre 40 e 55 anos, com baixo grau de escolaridade e não possuem contas em banco, ou crédito, em função da ausência de renda formal. Vivem de trabalhos de baixa qualificação e da assistência do Governo.



G25 - Casais Maduros de Baixa Renda

Pessoas maduras e humildes da periferia, casadas ou que vivem em união estável em famílias estendidas de baixa renda

São pessoas maduras, normalmente com mais de 46 anos e com nível educacional elementar. Estão em transição entre a idade produtiva e a aposentadoria. Muitos são casados - e seus parceiros vivem uma vida similar, o que os torna casais maduros de baixa renda que trabalham arduamente para sustentar suas necessidades e manter uma vida digna.

Moram na periferia, notadamente em casas muito simples, em agrupamentos prediais - habitações populares do tipo "Cingapura", BNH, COHAB e outros - ou em favelas. Esses indivíduos apresentam alta adesão a cartões de crédito específicos para compras em supermercados muito populares, embora tenham baixa atividade de crédito e de financiamento.



G26 - Operários Aposentados da Periferia

Operários aposentados que vivem com renda modesta no entorno dos grandes centros

São, em sua maioria, aposentados, geralmente dos setores de produção e da indústria. Têm mais de 55 anos, possuem poucos gastos, normalmente concentrados nas despesas com a saúde. Dificilmente saem a passeio ou viajam, mas gostam de assistir televisão, ouvir rádio e passar o tempo com amigos e vizinhos.

Vivem a chamada “terceira idade”, tendo completado o ensino fundamental ou até o ensino médio, em alguns casos. Moram na periferia em pequenas casas muito simples e praticamente não têm dependentes ao seu encargo.

H - Aposentadoria Tranquila



H27 - Aposentados de Boa Vida

Aposentados com boa renda que vivem em centros urbanos e possuem uma vida confortável

São pessoas idosas, acima dos 60 anos, com uma vida tranquila, uma vez que recebem uma boa aposentadoria. São casados, em sua maioria, mas já sem dependentes. Têm níveis elementares de formação escolar, aspecto que pode ser compreendido como um efeito típico da sua geração, que viveu em uma época na qual a educação era um bem de difícil acesso.

Residem, sobretudo, na região Sudeste, ou em áreas litorâneas e cidades de interior, o que contribui para uma vida confortável. Aproveitam hoje a condição de aposentados para usufruir do bem-estar e da qualidade de vida exercendo atividades como viajar ou dedicar mais tempo para as coisas que gostam.



H28 - Aposentadoria sem Conforto

Aposentados de áreas urbanas periféricas, com renda modesta e vivendo sem conforto

São pessoas idosas e aposentadas que vivem com seus parceiros e sem dependentes. Levam uma vida caracterizada pela redução da renda familiar que, embora digna, impõe restrições e priva-os de uma velhice confortável.

Aspiram viver um “segundo tempo” da vida com dignidade, mas têm grandes dificuldades. A insuficiência da renda disponível é ainda agravada pelas características do custo de vida típico das áreas urbanas periféricas das cidades grandes. Itens como transporte público, aluguel e alimentação apresentam preços mais elevados nestas regiões em relação a cidades do interior. A ausência de meio de transporte individual obriga-os a aceitar os preços mais altos praticados pelas mercearias, farmácias e serviços próximos, o que pesa sobremaneira no orçamento familiar.



H29 - A Melhor Idade no Interior

Aposentados de pequenas cidades do interior do Sul e Sudeste do Brasil e que levam uma vida tranquila

São os aposentados do interior das regiões Sul e Sudeste do Brasil. São idosos que vivem a típica vida do interior com simplicidade, relativa qualidade de vida e apego aos costumes locais. Vivem com seus parceiros e alguns são migrantes das grandes cidades para a tranquilidade do interior.

Com a renda apertada, mas morando em áreas interioranas onde os custos são mais baratos, conseguem ter uma vida digna. Além disso, não possuem dependentes e sua rotina gira em torno das atividades tranquilas do interior do país, tais como cuidados com a horta e pequenas criações de animais, passeios pela natureza, pequenas reuniões em casa de amigos e familiares.

I - Envelhecendo no Interior



I30 - Aposentados Rurais do Nordeste

Trabalhadores rurais aposentados, moradores das cidades do interior do Nordeste, relativamente próximas aos centros urbanos

Pertencem ao mundo rural e são pessoas que trabalharam na agricultura e já estão aposentadas. Têm acima de 56 anos, mas a maior parte já passou dos 60. Moram em casas humildes, de infraestrutura bastante simples, em municípios do interior do país, não tão distantes dos centros urbanos.

São pobres e levam uma vida difícil. Sua pequena renda familiar torna-os aptos a receber auxílios governamentais, como Bolsa-Família, concedido em função dos dependentes menores de idade. Possuem baixo grau de escolaridade, tendo como formação máxima o nível fundamental.



I31 - Famílias Assistidas do Interior

Pessoas muito pobres que vivem em grandes famílias no interior, com renda insuficiente e complementada por assistência governamental

São as grandes famílias do interior do Brasil que recebem assistência governamental, mas que vivem em constante privação. Com união, trabalho e ajuda oficial conseguem estabelecer uma sobrevivência digna.

Em geral, têm baixa escolaridade e são indivíduos em idade economicamente ativa, principalmente entre 41 e 70 anos. Moram entre filhos, netos, bisnetos e outros parentes. O núcleo familiar tem dimensões variadas, podendo ser composto por até dez membros. Os mais velhos vivem a vida do interior e cuidam do lar, da alimentação de todos e das atividades de subsistência familiar no terreno onde vivem, que, muitas vezes, foi cedido. Os mais jovens têm aspirações urbanas e trabalham em empregos formais em municípios mais próximos ou são trabalhadores rurais.



I32 - Idosos do Agreste

Aposentados que vivem no sertão nordestino em condições precárias e famílias estendidas com assistência governamental

São os idosos do sertão do Nordeste brasileiro que vivem em áreas remotas e bastante hostis, famosas pelos cenários da seca e da precariedade de serviços e da qualidade de vida. Quase todos são casados e a maioria não tem dependentes. Suas casas são de pau-a-pique, com instalações muito pobres e, por vezes, seus moradores residem como agregados de outros núcleos familiares como forma alternativa de conjugar a renda mensal e garantir a subsistência.

Não tiveram oportunidade de estudar e, na maioria dos casos, não chegaram a ter um único ano de educação. Além disso, possuem um nível muito baixo de atividade financeira e de consumo, ficando restritos ao mínimo necessário para a sobrevivência, dependendo de auxílio do Governo e de doações.

J - Brasil Rural



J33 - A Pequena Alemanha no Brasil

Pessoas descendentes de alemães que vivem em áreas rurais do Sul do Brasil com o mínimo de conforto e preservam a cultura germânica

São descendentes de imigrantes alemães que vivem predominantemente em regiões interioranas do Sul do Brasil, abrangendo principalmente pessoas com mais de 35 anos. Têm formação escolar razoavelmente boa, sendo que alguns estão cursando o ensino superior e praticamente não há analfabetos. Além disso, têm um nível de atividade financeira que está entre baixo e médio e são reconhecidos pelo cumprimento de prazos e pagamento de dívidas.

Geralmente vivem com outros núcleos familiares em vilarejos do interior dos estados onde desenvolvem um cotidiano comunitário que favorece a preservação da cultura alemã.



J34 - Trabalhadores Rurais em Busca de Oportunidade

Jovens adultos descendentes de europeus que vivem no interior da região Sul do Brasil, que migram com frequência e organizam-se em comunidades

Descendentes de imigrantes europeus que se instalaram em regiões rurais do Sul e Sudeste do Brasil, sendo que a maioria descende principalmente de poloneses e alemães. Vivem em vilas e pequenas cidades do interior do Sul do Brasil, mas já apresentam deslocamento para o Centro-Oeste, principalmente para o Mato Grosso do Sul, passando também pelo Noroeste de São Paulo, na busca por melhores condições de vida.

Moram em comunidades que valorizam a educação como forma de as próximas gerações alcançarem melhores níveis de qualidade de vida. Também existe um investimento constante na melhoria das condições habitacionais e estão sempre buscando melhora no nível de conforto.

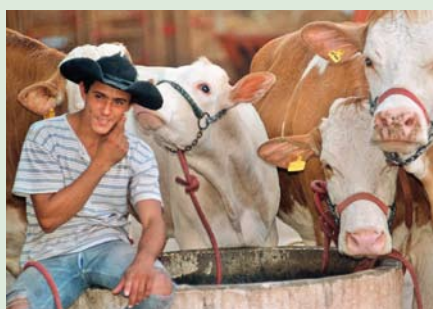


J35 - Trabalhadores e Proprietários da Terra

Trabalhadores rurais e donos de pequenas propriedades no campo, de meia-idade, que vivem de atividades agropecuárias

São trabalhadores e pequenos proprietários rurais que, formando núcleos familiares, vivem da pequena produção agropecuária e residem nessas fazendas. São casados e caracterizam o estereótipo das pessoas do campo de meia-idade, da classe média baixa ou pobres rurais. Embora possuam rendimentos relativamente baixos, a vida no campo não é dada a tantos luxos e conseguem desfrutar de uma vida modesta.

Possuem dependentes e têm baixa formação escolar. São sítiantes ou assentados e podem ser percebidos como a boa gente caipira ou os matutos de outras regiões do país. Costumam passar o dia inteiro no trabalho do campo e estão privados de possibilidades de lazer. Costumam frequentar as missas aos domingos, onde se encontram e interagem com pessoas da comunidade.



J36 - Jovens Empregados do Agronegócio

Trabalhadores jovens do agronegócio que vivem com baixos rendimentos a típica vida do campo

São jovens adultos de pequenas cidades interioranas do Sul e Sudeste do Brasil. Têm entre 20 e 40 anos de idade e são, na maioria, solteiros. Possuem formação escolar entre o ensino fundamental e o médio.

Ganham muito pouco e trabalham em indústrias locais ou nas demais atividades do agronegócio. Vivem em áreas não urbanizadas, nas periferias de pequenos municípios.



J37 - Jovens Trabalhadores do Nordeste Rural

Jovens trabalhadores do agronegócio em áreas muito pobres do Nordeste rural

São jovens adultos, entre 20 e 30 anos, solteiros, e que vivem no meio rural do Nordeste do Brasil. Possuem formação escolar entre o ensino fundamental e o médio.

Essas pessoas costumam ganhar muito pouco e trabalham com atividades agropecuárias. Moram em áreas rurais muito pobres.



J38 - Migrantes do Centro-Oeste

Migrantes que se mudaram nos últimos cinco anos para áreas remotas do Centro-Oeste do Brasil em busca de novas oportunidades no agronegócio

São migrantes adultos que recentemente optaram em tentar a vida na Região Centro-Oeste. A maior parte é de solteiros ou de pessoas vivendo em união estável sem casamentos formalizados. Habitam instalações precárias, quartos de pensões ou alojamentos masculinos e femininos para operários.

Ganham pouco, mas buscam novas oportunidades de trabalho mais promissoras em localidades onde o agronegócio apresenta altas taxas de crescimento.



J39 - Ribeirinhos da Grande Amazônia

Ribeirinhos dos rios amazônicos que sobrevivem dos recursos que a água e a floresta oferecem; como vivem isolados, não contam com serviços públicos

São pessoas que vivem nas bacias dos rios amazônicos, sobretudo próximas aos rios Amazonas, Tocantins, Araguaia e alguns rios do Acre, próximas ao curso dos rios e de seus afluentes e longe dos grandes centros metropolitanos das capitais.

São, portanto, os chamados “ribeirinhos”. Moram em áreas distantes dos centros urbanos, caracterizadas pela inexistência quase total de oferta de serviços públicos. Valem-se do extrativismo local, da pesca e da caça para assegurar a sobrevivência.

Como usar o Mosaic Brasil

Conheça algumas das diversas aplicabilidades que essa solução da Serasa Experian pode ter para sua empresa.

Prospecção de Mercado

O Mosaic Brasil ajuda você a realizar ações de prospecção de maneira inteligente e segmentada, pois permite entender o perfil ideal de consumidores para o seu negócio e construir campanhas de comunicação mais dirigidas e com melhores resultados.

Por isso, quando precisar de uma lista para mala direta e telemarketing, você pode selecionar os grupos e segmentos de acordo com o perfil de clientes desejado. Assim você receberá dados cadastrais como nome, telefone e endereço de todos os consumidores que você escolheu.

Além disso, ele pode ser usado como uma poderosa ferramenta de geomarketing, auxiliando decisões como onde abrir seus próximos pontos de venda. Para isso, escolha as regiões que deseja trabalhar e conheça exatamente a distribuição dos grupos e dos segmentos dos consumidores ali presentes.

Gestão de Clientes, Retenção e Rentabilização

Para extrair o máximo de valor de sua base de clientes, use o Mosaic Brasil para classificá-los nos grupos e segmentos aos quais eles pertencem.

Com isso você enriquece a qualidade dos seus cadastros e pode realizar ações personalizadas de *cross* e *up selling* com melhores resultados.

Você ainda pode usar as informações do Mosaic Brasil para fazer estudos de penetração de mercado, construir modelos de propensão e encontrar novas oportunidades para aumentar suas vendas.

Por que Serasa Experian?

Para começar da maneira certa suas ações de marketing e vender mais, sua empresa precisa conhecer bem seus clientes e utilizar os melhores canais de comunicação para cada um deles.

As soluções de marketing da Serasa Experian aumentam suas vendas, pois permitem entender melhor o seu público-alvo, comunicar-se com ele de forma muito mais eficaz e medir os resultados das suas ações de marketing para aprimorá-las continuamente.

Os diferenciais da Serasa Experian são: a completude e precisão das informações, a qualidade dos serviços e a velocidade da entrega.

- Base de dados mais completa da América Latina
- Melhores índices de precisão e preenchimento das informações
- Inteligência aplicada ao processo
- Informações com origem comprovada que respeitam todas as legislações existentes

Conheça outros serviços de marketing Serasa Experian

Listas para mala direta e telemarketing

Comunique-se com eficiência com o público-alvo correto a partir da seleção de um perfil desejado (renda, idade, região, etc.).

Solução para prospecção inteligente

Melhore os resultados a cada ação de vendas, encontrando clientes com alta propensão à compra e baixa probabilidade de inadimplência.

Atualização de dados

Enriqueça seu cadastro de clientes e *prospects* com novas informações sobre eles (endereço, telefone, data de nascimento, renda, etc.).

Atribuição de CPF e CNPJ

Identifique clientes e *prospects* sem a informação de CPF ou CNPJ no seu cadastro.

Tratamento de dados

Corrija e padronize cadastros com endereços e telefones inconsistentes.

Localização e identificação de clientes pela internet

Localize e identifique pela internet clientes para otimizar o cadastro da sua empresa.

Geomarketing

Estude o mercado, analise a concorrência e tome melhores decisões de negócios para expansão de pontos de venda a partir da sua área de influência, do perfil socioeconômico de cada região, etc.

Hitwise

Todo o poder da inteligência competitiva na Internet, a um clique.

Alameda dos Quinimuras, 187
04068-900 São Paulo SP
serasaexperian.com.br/mosaic

112847 9977



Um mundo de oportunidades de negócios para sua empresa

Presente há mais de 40 anos no mercado brasileiro a Serasa Experian dinamiza a expansão dos negócios com segurança e rentabilidade, apontando os melhores caminhos para tomadas de decisão em crédito, marketing e certificação digital às empresas de todos os portes e setores.

Aliando a melhor tecnologia a uma profunda compreensão do mercado, a Serasa Experian oferece um portfólio de soluções abrangente e adequado a cada uma das etapas de negócios. Maior *bureau* de crédito do mundo fora dos Estados Unidos, a empresa responde *online/real time* a 4 milhões de consultas diárias, demandadas por 400 mil clientes diretos e indiretos.

A Serasa Experian é parte do grupo Experian, que é líder mundial em serviços de informação e fornece dados e ferramentas de análise a clientes em mais de 65 países. O grupo emprega cerca de 15 mil pessoas em 40 países e possui sede corporativa em Dublin, na Irlanda, e sedes operacionais em Nottingham, no Reino Unido; em Costa Mesa, na Califórnia; e em São Paulo, no Brasil.

Serasa Experian. Um mundo de soluções.



Prospecção de Mercado



Gestão de Clientes, Retenção e Rentabilização



Aquisição e Concessão de Crédito



Gestão de Portfólio de Crédito



Gestão da Cobrança



Fraude e Validação