

MODELO — DEFINIÇÃO DE PÚBLICO-ALVO E PERSONA

VET SOLON + Solon de Melo Neto

OBJETIVO

Transformar a pesquisa territorial de 14 municípios de Pernambuco em públicos acionáveis, personas por espécie e sistema de produção, oportunidades comerciais para produtos e serviços, critérios de qualificação de leads e prioridades de prospecção.

Arquitetura comercial · VET SOLON: representação e soluções nutricionais, incluindo Integral Mix. Solon de Melo Neto: consultoria e assistência técnica veterinária, com ofertas estabelecidas para bovinos e frentes a estruturar para pequenos ruminantes.

Base territorial	Frentes de mercado
14 municípios (PE) · IBGE/PPM 2025	Bovinocultura de leite, bovinocultura de corte, ovinocultura, caprinocultura e vendas agropecuárias

Versão estratégica para validação comercial · Outubro de 2026

Fontes: estudo Geomarketing VET SOLON (vet-solon-landing.pages.dev); MODELO — Definição de Público-Alvo e Persona; Assistência Técnica Pecuária — Solon de Melo Neto. Personas são arquétipos propostos, não perfis de clientes observados.

1. Identificação e arquitetura de públicos

Campo	Definição
Empresa / unidade comercial	VET SOLON — representação, indicação e comercialização consultiva de soluções para produção animal; Integral Mix é representação já informada.
Marca técnica	Solon de Melo Neto — médico-veterinário; consultoria e assistência técnica em nutrição, manejo e desempenho do rebanho.
Território	14 municípios de Pernambuco definidos no Pilar de Geomarketing; atuação efetiva depende de logística e atendimento.
Público decisor	Proprietários, produtores rurais, gestores de fazenda, responsáveis técnicos e compradores de revendas agropecuárias.
Data / responsável	Outubro de 2026; modelo estratégico para validação pela equipe VET SOLON / Solon de Melo Neto.

1.1 Público-alvo central

Produtores e gestores de propriedades pecuárias que necessitam organizar a nutrição, o manejo, o desempenho produtivo e o resultado econômico do rebanho; e revendas agropecuárias que buscam soluções adequadas às atividades predominantes de cada território. A segmentação considera espécie, finalidade produtiva, estrutura de decisão e aptidão para serviço ou compra de produto.

1.2 Separação das decisões de compra

Frente	Quem decide	O que desencadeia a compra	Critério de sucesso
Produto VET SOLON	Produtor/comprador; em revendas: proprietário ou gerente	Reposição, ajuste nutricional, necessidade por fase/lote, confiança técnica, disponibilidade	Adequação do produto, preço entregue, disponibilidade, recompra e margem
Serviços Solon	Proprietário, gestor e/ou técnico responsável	Problema de manejo ou nutrição, falta de dados, custo elevado, objetivo de melhorar desempenho	Diagnóstico, plano aplicável, acompanhamento e indicadores observados

1.3 Recortes empresariais e comportamento

Porte: pequeno produtor, propriedade em estruturação, operação comercial de porte intermediário e sistemas mais estruturados. A classificação deve ser feita pelo tamanho do rebanho, volume produzido, rotinas de gestão e capacidade de investimento, sem pressupor quantidades não apuradas.

Estágio: subsistência/mercado local, profissionalização, expansão ou intensificação. **Pesquisa e decisão:** recomendação técnica, visita à fazenda, indicação de outros produtores, agropecuárias locais, WhatsApp e conteúdo demonstrativo. Canais e pesos devem ser confirmados em entrevistas.

Validação: idade, renda, ticket, raça prevalente, número de fazendas e poder de compra devem ser pesquisados; não atribuir valores fictícios.

2. Matriz territorial do mercado

Leite em R\$ milhões/ano. Demais colunas em cabeças. Valores da PPM/IBGE 2025 reproduzidos do geomarketing aprovado. A coluna de leitura é uma hipótese de prospecção, não prova de demanda contratável.

Município	Leite R\$ mi	Bovinos	Ovinos	Caprinos	Investigação
Itaíba	274,049	89.037	25.574	4.916	Leite; qualificar bovinos de corte
Buíque	224,473	66.803	53.617	39.036	Leite; potencial misto e pequenos ruminantes
Pedra	217,787	59.906	7.825	3.723	Leite; bovinos por sistema
Bodocó	127,072	68.480	23.400	5.500	Leite; qualificar corte
Venturosa	123,214	28.778	4.121	4.358	Leite
Capoeiras	59,872	24.189	16.500	10.317	Leite; revendas/abastecimento
Garanhuns	56,398	35.797	5.898	1.690	Leite; conexão de canais
Araripina	29,648	28.741	35.082	9.754	Sistemas mistos e ovinos
Petrolina	18,870	19.100	230.000	305.000	Ovinos e caprinos
Dormentes	17,974	23.000	418.000	150.000	Ovinos e caprinos
Tabira	10,080	23.150	18.000	10.900	Triagem multiespécie
Petrolândia	7,800	5.300	28.000	31.000	Pequenos ruminantes
Serra Talhada	7,020	48.000	95.000	87.500	Ovinos, caprinos e sistemas bovinos
Salgueiro	4,515	22.260	36.816	34.281	Pequenos ruminantes; qualificar bovinos

2.1 Leitura segmentada

Leite: Itaíba, Buíque, Pedra, Bodocó e Venturosa concentram R\$ 966,6 milhões de produção leiteira, somados no recorte de 2025. **Ovinos:** Dormentes, Petrolina e Serra Talhada representam aproximadamente 74,5% das cabeças ovinas dos 14 municípios. **Caprinos:** Petrolina, Dormentes e Serra Talhada representam aproximadamente 77,7% dos caprinos do recorte. **Bovinos de corte:** usar o efetivo total apenas como filtro inicial, jamais como tamanho isolado do mercado de corte.

3. Persona — Bovinocultura de leite

João — gestor de propriedade leiteira

PERFIL HIPOTÉTICO DE DECISOR

Proprietário ou gestor que ordenha regularmente, compra insumos de forma recorrente e precisa conciliar produção, alimentação e fluxo de caixa. A idade e escala de animais serão coletadas, não presumidas.

Territórios para investigar: Itaíba, Buíque, Pedra, Bodocó, Venturosa; segunda camada em Capoeiras e Garanhuns.

Momento de compra: Reposição nutricional, queda de desempenho, mudança de fase produtiva ou decisão de intensificar.

Necessidade, objetivos e tensões

Objetivo	Dores / problema central	Desejos e resultados desejados
Produção estável com custo alimentar por litro controlado.	Oscilação de produção; dieta pouco mensurada; custo de volumoso e concentrado; falta de análise da água ou de registros.	Planejar dietas por fase, melhorar a tomada de decisão e conhecer custo por litro e litros/vaca em lactação.

Produtos versus assistência técnica

VET SOLON — solução representada	Solon de Melo — serviço
Soluções nutricionais do portfólio Integral Mix adequadas à categoria e fase do gado, SOMENTE após conferência de ficha técnica, indicação, consumo e disponibilidade; planejamento de reposição.	Visita para avaliação nutricional, formulação/ajuste de dieta, análise de água e volumosos, agrupamento de lotes, acompanhamento virtual ou plano mensal 1 visita + 3 acompanhamentos.

Comportamento e decisão

Motivações: Produção estável com custo alimentar por litro controlado. **Objeções típicas (hipóteses):** Receio de aumentar custo, questionamento do retorno do acompanhamento e preferência pelo fornecedor conhecido.

Critérios de escolha: Visita contextualizada, clareza de fórmula/indicação, disponibilidade na região, critérios mensuráveis e atendimento pós-venda. **Pesquisa e canais:** Indicação, cooperativas/rotas do leite, revendas, WhatsApp e conteúdo técnico sobre nutrição.

Qualificação comercial

Litros/dia? Vacas em lactação? Sistema (pasto, semi-intensivo, confinado)? Dieta atual? Insumos disponíveis? Custo alimentar por litro? Principal dor?

“Quero saber se o que estou dando no cocho é o melhor custo para a produção que tenho.”

4. Persona — Bovinocultura de corte

Carlos — produtor/gerente de gado de corte

PERFIL HIPOTÉTICO DE DECISOR

Decisor de fazenda de cria, recria, engorda ou sistema misto; avalia a estratégia de alimentação em função do ciclo produtivo e do calendário de venda.

Territórios para investigar: Itaíba, Bodocó, Buíque, Pedra e Serra Talhada como pontos iniciais para descobrir propriedades de corte.

Momento de compra: Mudança de lote, entrada na seca, terminação ou problemas de ganho de peso.

Necessidade, objetivos e tensões

Objetivo	Dores / problema central	Desejos e resultados desejados
Aumentar previsibilidade de desempenho e controlar custo por ganho.	Falta de pesagens; suplementação sem meta; sazonalidade das pastagens; manejo de cocho inconstante e custo de terminação pouco conhecido.	Ajustar nutrição ao lote, apurar GMD e decidir melhor o momento de comercialização.

Produtos versus assistência técnica

VET SOLON — solução representada	Solon de Melo — serviço
Produtos de suplementação compatíveis com espécie, peso, finalidade e manejo, mediante validação dos SKUs do portfólio; proposta alinhada ao consumo previsto e custo por lote.	Diagnóstico de suplementação, manejo de cocho, disponibilidade de água, recria/terminação, análise de dieta, pesagem e monitoramento de GMD e custo de arroba produzida.

Comportamento e decisão

Motivações: Aumentar previsibilidade de desempenho e controlar custo por ganho. **Objecções típicas (hipóteses):** Dúvidas sobre economicidade da assistência e sobre a diferença prática entre soluções nutricionais.

Critérios de escolha: Aderência ao sistema produtivo, recomendação justificável, fornecimento regular, indicadores por lote e transparência de custo. **Pesquisa e canais:** Rede de produtores, fornecedores, revendas especializadas, WhatsApp e demonstrações técnicas.

Qualificação comercial

A atividade é cria, recria ou terminação? Qual peso inicial/final e meta de venda? Há pesagens? Qual suplementação, água e lotação?

“Preciso saber quanto custa produzir cada quilo ganho, não só quanto custa o saco.”

5. Persona — Ovinocultura

Ana — criadora e gestora de ovinos

PERFIL HIPOTÉTICO DE DECISOR

Proprietária ou gestora de criatório comercial, rebanho de matrizes, cria ou terminação; pode trabalhar com Dorper, White Dorper, Santa Inês ou Berganês, a confirmar em campo.

Territórios para investigar: Dormentes, Petrolina, Serra Talhada; expansão investigativa em Buíque, Salgueiro e Araripina.

Momento de compra: Gestação, lactação, desmame, terminação ou expansão do plantel.

Necessidade, objetivos e tensões

Objetivo	Dores / problema central	Desejos e resultados desejados
Planejar a alimentação por categoria e melhorar previsibilidade dos lotes destinados à venda.	Variação na condição corporal de matrizes, desmame despadronizado, ausência de pesos e custo alimentar desconhecido.	Padronização do desenvolvimento de cordeiros, registros, calendário de venda e eficiência por lote.

Produtos versus assistência técnica

VET SOLON — solução representada	Solon de Melo — serviço
Somente produtos explicitamente indicados para ovinos após conferência das fichas técnicas e adequação nutricional. Não recomendar suplementação bovina automaticamente.	Desenvolver proposta específica de diagnóstico nutricional de matrizes, cordeiros e terminação; organização de lotes, calendário alimentar e pesagens. Escopo, frequência e capacidade devem ser aprovados pelo especialista.

Comportamento e decisão

Motivações: Planejar a alimentação por categoria e melhorar previsibilidade dos lotes destinados à venda.

Objeções típicas (hipóteses): Ceticismo sobre assistência recorrente; questionamentos sobre custo e facilidade de acesso a insumos.

Crêterios de escolha: Experiência com pequenos ruminantes, indicação correta por espécie, credibilidade técnica, disponibilidade e acompanhamento. **Pesquisa e canais:** Indicações locais, associações, feiras, WhatsApp, comunidades de criadores e revendas.

Qualificação comercial

Qual raça/cruzamento? Quantas matrizes? Sistema de criação? Idade/peso ao desmame? Manejo de alimentação? Meta e calendário de venda?

“Quero um plano alimentar que considere minhas matrizes e a terminação dos cordeiros.”

6. Persona — Caprinocultura

Raimundo — produtor de caprinos

PERFIL HIPOTÉTICO DE DECISOR

Criador comercial de caprinos de corte ou leite, frequentemente com estrutura familiar e, por hipótese a verificar, outras espécies na propriedade.

Territórios para investigar: Petrolina, Dormentes e Serra Talhada; investigação secundária em Buíque, Salgueiro e Petrolândia.

Momento de compra: Criação de lotes, sazonalidade da alimentação ou intenção de melhorar resultados.

Necessidade, objetivos e tensões

Objetivo	Dores / problema central	Desejos e resultados desejados
Organizar a nutrição das categorias e reduzir decisões improvisadas de compra e manejo.	Variação sazonal de alimentos, acesso a água, compra de suplemento sem diagnóstico e acompanhamento irregular do rebanho.	Programa alimentar coerente com finalidade do plantel e acesso a soluções compatíveis com caprinos.

Produtos versus assistência técnica

VET SOLON — solução representada	Solon de Melo — serviço
Investigar a existência de SKUs específicos para caprinos no portfólio representado. Ofertar apenas soluções com indicação e formulação validadas.	Proposta técnica a estruturar para avaliação alimentar, água, manejo por categoria e acompanhamento do desempenho; validar serviço concreto e capacidade antes de anunciar.

Comportamento e decisão

Motivações: Organizar a nutrição das categorias e reduzir decisões improvisadas de compra e manejo.

Objeções típicas (hipóteses): Disponibilidade de produtos, deslocamento técnico, sensibilidade a custo e histórico com fornecedores.

Crítérios de escolha: Conhecimento da espécie, adequação da recomendação, acesso regional, logística e rotina de assistência viável. **Pesquisa e canais:** Revendas, técnicos locais, associações, WhatsApp e indicações entre produtores.

Qualificação comercial

É corte ou leite? Quantos animais por categoria? Oferta de volumoso/água? Faz suplementação? Qual a maior dificuldade do manejo?

“Quero orientação específica para meus caprinos, não uma solução adaptada de qualquer rebanho.”

7. Persona — Canal de revenda B2B

Fernanda — proprietária/compradora de agropecuária

PERFIL HIPOTÉTICO DE DECISOR

Sócia ou gerente de revenda agropecuária; compra estoques para clientes rurais, compara preços, giro, credibilidade e suporte dos fornecedores.

Territórios para investigar: Buscar estabelecimentos ativos nos seis agrupamentos do geomarketing, com prioridade logística definida após mapeamento real de lojas, cobertura e demanda local.

Momento de compra: Nova linha, reposição, oportunidade de diferenciação ou necessidade de abastecimento.

Necessidade, objetivos e tensões

Objetivo	Dores / problema central	Desejos e resultados desejados
Aumentar giro de produtos adequados ao mercado local, sem elevar estoque parado.	Mix de baixa aderência ao território, rupturas de fornecimento, dificuldade de explicar diferenças técnicas ao cliente.	Fornecedor confiável, treinamento, estoque dimensionado e retorno comercial por linha.

Produtos versus assistência técnica

VET SOLON — solução representada	Solon de Melo — serviço
Construção de parceria de representação: mix de produtos Integral Mix condizente com rebanhos locais, treinamento técnico, política de abastecimento e recompra, conforme condições autorizadas pelo fabricante.	Visitas técnicas e conteúdo de orientação ao produtor podem apoiar a qualificação do canal, com serviços contratados e faturados de forma distinta das vendas de produto.

Comportamento e decisão

Motivações: Aumentar giro de produtos adequados ao mercado local, sem elevar estoque parado. **Objeções típicas (hipóteses):** Capital imobilizado, margem insuficiente, exclusividade e risco de produtos de baixo giro.

Critérios de escolha: Condição comercial autorizada, suporte técnico, disponibilidade, taxa de recompra e giro de estoque. **Pesquisa e canais:** Contato do representante, indicação, visitas comerciais, WhatsApp e relacionamento regional.

Qualificação comercial

Quais espécies são mais atendidas? Quais linhas giram mais? Ticket, frequência, estoque, marcas atuais e raio de atendimento?

“Quero um mix que tenha saída no meu território e suporte técnico para vender corretamente.”

8. Oportunidades por segmento: serviço e produto

A coluna de oportunidade é uma proposta de investigação. Produtos específicos dependem do catálogo, ficha técnica, legislação aplicável e condições comerciais da representação.

Segmento	Oferta de entrada — VET SOLON	Oferta de entrada — Solon	Conversão / continuidade
Leite	Produto nutricional indicado para categoria/fase; recomendação de uso e reposição.	Visita de diagnóstico alimentar; dieta/água; acompanhamento mensal.	Recompra regular do produto + monitoramento de litros/vaca e custo alimentar/litro.
Corte	Suplementação tecnicamente indicada ao sistema de cria/recria/terminação.	Diagnóstico de lote, manejo de cocho, água, GMD e custo da arroba.	Compra programada por fase + acompanhamento por lote.
Ovinos	Validar linha específica para ovinos antes da oferta.	Serviço específico a formalizar: matrizes, cordeiros, desmame e terminação.	Relatório de lote, pesagens, adequação alimentar e recorrência.
Caprinos	Validar existência e adequação de linha caprina.	Escopo caprino a formalizar: alimentação, água, lotes e finalidade.	Atendimentos multiespécie e eventual recompra, quando houver SKU adequado.
Revendas	Parcerias de mix e reposição por território.	Treinamento técnico e apoio consultivo independente, quando cabível.	Giro, recompra, rentabilidade e extensão regional da carteira.

8.1 Catálogo técnico de serviços já documentado

- **Visita técnica presencial:** avaliação nutricional e de manejo alimentar; volumosos, concentrados e suplementação; água; condição corporal; recomendações e relatório.
- **Acompanhamento virtual:** até três acompanhamentos por mês para rebanho ou lote, por WhatsApp/telefone, em horário comercial, com avaliação de dados, fotos e vídeos.
- **Plano completo:** uma visita presencial mensal mais três acompanhamentos virtuais; monitoramento de indicadores e relatório de evolução.
- **Serviços complementares:** análises bromatológicas e físico-químicas da água por laboratório terceirizado, cobradas à parte.

CUIDADO COM O ESCOPO

O material formal de assistência técnica disponibilizado detalha bovinos de leite e corte. A estratégia territorial contempla ovinos e caprinos, mas os pacotes, capacidades, limites de atendimento e materiais de venda para essas espécies precisam ser aprovados antes da comercialização.

9. Mensagens, canais e aquisição de clientes

9.1 Posicionamento por frente

Frente	Promessa comunicável	Evitar
VET SOLON	Soluções nutricionais representadas, orientação para escolha adequada e relacionamento com produtores e revendas.	Prometer ganhos produtivos específicos sem ensaios ou dados; prescrever produto de outra espécie.
Solon de Melo Neto	Avaliação técnica, plano alimentar, manejo e acompanhamento com indicadores e recomendações aplicáveis.	Garantir resultados econômicos ou ofertar atendimento fora do escopo.

9.2 Hipóteses de comunicação por persona

Leite	Corte	Ovinos / Caprinos	Revendas
"Você conhece o custo alimentar por litro da sua fazenda?"	"Você mede o ganho do lote e o custo para produzi-lo?"	"Seu manejo alimentar muda entre matrizes, recria e terminação?"	"Seu mix acompanha a pecuária que existe na região?"

9.3 Plano de mídia a testar

- **Meta Ads + WhatsApp:** separar grupos de anúncios por espécie/intenção e localizar criativos conforme territórios prioritários; medir conversas iniciadas e leads qualificados, não apenas cliques.
- **Reconhecimento:** conteúdo técnico e prova de competência do especialista, com alcance regional; não misturar o objetivo de alcance com o de conversão.
- **Busca local / SEO:** páginas e conteúdos associados às áreas de atuação reais, sem criar endereço ou unidade inexistente.
- **Prospecção ativa:** revendas, associações, cooperativas e conexões locais como hipóteses de canal, condicionadas a validação.
- **Roteiro comercial:** identificar município, espécie, finalidade, rebanho/lote, dor, interesse em produto/serviço e possibilidade de visita.

Os interesses disponíveis na plataforma de anúncios podem mudar e não isolam perfeitamente proprietários rurais. A qualidade da segmentação depende também da mensagem, do território e da qualificação no atendimento.

10. Modelo de qualificação e acompanhamento no CRM

10.1 Campos obrigatórios do lead

Grupo	Campos sugeridos
Identificação	Nome, propriedade/empresa, município, contato, canal de origem e consentimento para contato.
Atividade	Espécie; finalidade (leite, cria, recria, terminação, mista); raça/cruzamento quando conhecida; tamanho por categoria.
Estrutura	Produção/lote, alimentação, disponibilidade de água, rotina de pesagem, principais indicadores existentes.
Oportunidade	Produto, assistência ou ambos; dor principal; urgência; orçamento indicado pelo lead; capacidade logística.
Avanço	Responsável comercial, data de contato, visita agendada, diagnóstico, proposta, fechamento, recompra e valor efetivo.

10.2 Funil separado por frente

VET SOLON — produtos	SOLON — serviços
Contato > necessidade/espécie > SKU validado > cotação > venda > entrega > recompra	Contato > triagem técnica > visita/avaliação > proposta técnica > contrato > atendimento > acompanhamento

10.3 Matriz de priorização para teste

Não atribuir automaticamente notas elevadas a municípios com muitos animais. Construir uma pontuação após coletar evidências do lead. Proposta de pesos, sujeitos a validação:

Critério	Peso	Observação
Aderência da necessidade à solução	30%	Necessidade diagnosticada; produto indicado ou serviço aplicável.
Urgência / intenção confirmada	20%	Relato concreto de problema, data de compra ou decisão.
Capacidade de investimento	20%	Pergunta consultiva e possibilidade de orçamento; não presumir por cidade.
Viabilidade operacional	20%	Rota, deslocamento, entrega e tempo de atendimento.
Potencial de relacionamento	10%	Recorrência plausível, escala real e indicação; sem inferir faturamento.

Pontuação 0 a 5 por critério; score ponderado em escala 0-100 após entrevista. Esta metodologia é proposta, não resultado estatístico da pesquisa anterior.

11. Prioridades comerciais e validação de campo

11.1 Sequência de execução — 30 dias (proposta)

Etapa	Atividades	Entrega verificável
Semana 1 · Preparar	Validar serviços para ovinos/caprinos; receber catálogo Integral Mix e fichas de indicação; revisar cadastro do CRM.	Matriz produto x espécie x categoria + formulários e pipeline.
Semana 2 · Entrevistar	Entrevistas com produtores de leite/corte e criadores de pequenos ruminantes; escuta com revendas.	Perfil de comprador, objeções, sazonalidade e capacidade de atendimento.
Semana 3 · Pilotar	Testes de criativos diferentes por espécie; campanhas para conversas, visitas e contatos regionais; iniciar prospecção ativa.	Leads qualificados por cidade e motivo de busca.
Semana 4 · Ajustar	Revisar propostas, taxa de visita, conversão, recompra potencial, custo de aquisição e logística.	Priorização operacional por rota, oferta e público.

11.2 Indicadores de controle

- **Aquisição:** conversas iniciadas, custo por conversa, taxa de lead qualificado, origem, município, segmento.
- **Serviço:** visitas, propostas, contratos, receita por serviço, custo de deslocamento, retenção, indicadores de atendimento.
- **Produto:** cotações, vendas, margem por SKU e município, recompra, giro e desenvolvimento de revendas.
- **Eficiência:** conversão por persona, rota, canal, tempo de resposta, qualidade técnica da demanda e CAC real quando calculável.

11.3 Hipóteses prioritárias para validação

Hipótese	Evidência mínima
Leite como entrada principal do Agreste	Entrevistas e leads de propriedades leiteiras de Itaíba, Buíque, Pedra, Bodocó e Venturosa.
Pequenos ruminantes como oferta principal no Sertão	Demandas reais de Dormentes, Petrolina e Serra Talhada, capacidade técnica e fichas de produto específicas.
Corte como oportunidade transversal	Identificação da finalidade dos bovinos e de lotes comerciais; não usar rebanho total como estimativa.
Revenda como multiplicador regional	Mapeamento de lojas existentes, condições de representação, mix aprovado, preço entregue e giro.

12. Síntese executiva e limites da análise

PÚBLICO-ALVO CENTRAL

A VET SOLON deve prospectar produtores e revendas de soluções para pecuária nos 14 municípios do recorte, com ofertas adaptadas à espécie e ao sistema de criação. Solon de Melo Neto deve captar propriedades que demandem diagnóstico, orientação e acompanhamento nutricional e de manejo, distinguindo contratos técnicos de vendas de insumos.

Personas prioritárias

- **João — leite:** busca reduzir incerteza nutricional e conhece o problema a partir do custo por litro e da produção.
- **Carlos — corte:** decide com base em custo por ganho, acompanhamento por lote e adequação da suplementação.
- **Ana — ovinos:** precisa organizar alimentação de matrizes e cordeiros, registros e terminação.
- **Raimundo — caprinos:** precisa de orientação específica por espécie e de soluções nutricionais validadas.
- **Fernanda — revenda:** procura mix adequado ao território, giro, margem, abastecimento e suporte técnico.

Fatos, hipóteses e dados faltantes

Fatos documentados	Hipóteses a validar / dados faltantes
14 municípios e efetivos setoriais da PPM 2025; representação Integral Mix; serviços bovinos com escopos definidos.	Raças por município, finalidade do rebanho bovino, número de fazendas, produtos específicos por espécie, renda/ticket, decisores e intenção de compra.
Oferta técnica bovina: visita, acompanhamento virtual e plano completo.	Escopo comercial e operacional dos serviços para ovinos/caprinos; custos logísticos, capacidade de agenda, margem por rota e canal.

Documentos-base

1. VET SOLON + Solon de Melo Neto — Pilar Geomarketing, atualizado com PPM/IBGE 2025, consultado em 22/10/2026: <https://vet-solon-landing.pages.dev/>
 2. MODELO — DEFINIÇÃO DE PÚBLICO-ALVO E PERSONA, modelo de 6 páginas fornecido pelo cliente.
 3. ASSISTÊNCIA TÉCNICA — Pecuária de Leite e Pecuária de Corte, Solon de Melo Neto, documento de 1 página fornecido pelo cliente.
- Metodologia: perfis construídos a partir de diferenciação de oferta, geografia do projeto e hipóteses comerciais explícitas. Não representa pesquisa qualitativa em campo, previsão de vendas ou faturamento.