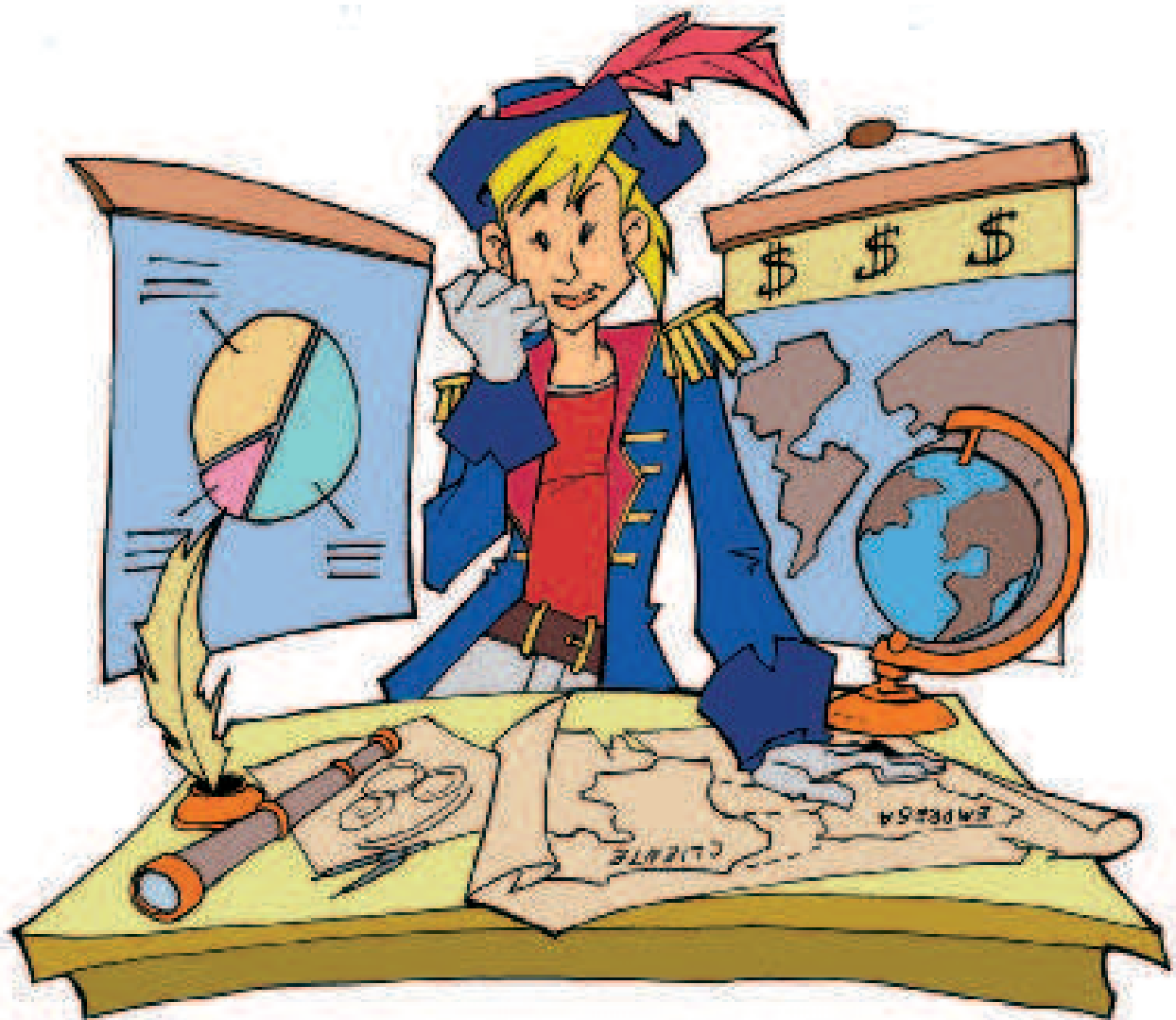


Formulário Plano de Marketing



1.3 DEFINIÇÃO DO PÚBLICO-ALVO

Defina agora o seu público-alvo, de acordo com as variáveis listadas abaixo.

Pessoa Física

GEOGRÁFICOS (países, regiões, cidades, bairros)	
DEMOGRÁFICOS (sexo, idade, renda, educação)	
PSICOGRÁFICOS (estilos de vida, atitudes)	
COMPORTAMENTAIS (ocasiões de compra, hábitos de consumo, benefícios procurados, taxas de uso)	

Pessoa Jurídica

GEOGRÁFICOS (países, regiões, cidades, bairros)	
CARACTERÍSTICAS GERAIS (ramo de atividade, serviços e produtos oferecidos, número de empregados, filiais, tempo de atuação no mercado, imagem no mercado)	
COMPORTAMENTAIS (ocasiões de compra, hábitos de consumo, benefícios procurados, taxas de uso)	



1.4 DEFINIÇÃO DO POSICIONAMENTO NO MERCADO: COMO O CLIENTE VÊ O SEU NEGÓCIO

Descreva agora qual será o seu **posicionamento** (imagem que deseja transmitir para seu mercado).

Complete agora os quadros, identificando e dando nome aos seus principais concorrentes.

INFORMAÇÕES	CONCORRENTE A:	CONCORRENTE B:	CONCORRENTE C:
ATUAÇÃO			
PÚBLICO-ALVO			
PONTOS FORTES			
PONTOS FRACOS			
ESTRATÉGIAS UTILIZADAS			



1.5 DEFINIÇÃO DA MARCA

Para você que já possui uma marca definida, este é o momento de revisar a sua marca e adaptá-la ao seu posicionamento de mercado. Caso seja um novo negócio, defina a sua intenção de nome, símbolo e slogan.

Nome:

Símbolo:

Slogan:

1.6 DEFINIÇÃO DE OBJETIVOS E METAS

Descreva agora seus objetivos e metas.

PERÍODO: _____

OBJETIVOS:

1.

2.

3.

4.

METAS:

1.

2.

3.

4.



1.7 DEFINIÇÃO DAS ESTRATÉGIAS DE MARKETING

1.7.1.1 Produto

Descreva agora as estratégias que considera adequadas para o seu negócio voltadas para o elemento **produto**, baseando-se no Ciclo de Vida do Produto e nas Oportunidades de Crescimento do Produto anteriormente vistas. Para ajudá-lo, listamos algumas perguntas que o ajudarão no preenchimento do formulário.

- 1) Em qual fase o seu produto se encontra?
- 2) Quais ações serão adotadas a partir da fase em que seu produto se encontra?
- 3) Que estratégias de crescimento serão adotadas?

Produto	

1.7.1.2 Preço

Considerado a sua empresa, descreva agora quais as estratégias de **preço** que podem diferenciá-lo no mercado.

Preço	

1.7.1.4 Promoção

Descreva as principais **promoções** que pretende realizar para o seu negócio.

Promoção	



1.7.1.5 Pessoas

Descreva agora as estratégias que considera adequadas para o seu negócio e que estejam voltadas para os seus funcionários, em termos de possíveis treinamentos, tipos de comunicação interna, formas de avaliação e remuneração, entre outras ações que julgar necessárias.

Pessoas	1. Treinamento
	2. Comunicação
	3. Avaliação, reconhecimento e recompensa
	4. Remuneração
	5. Outras

