

ETEC DE HELIOPOLIS



Bubble Fesh

PLANO DE MARKETING

1 ADM

EVELIN VIANA, KETLIN MOIZINHO, ENZO COSTA.

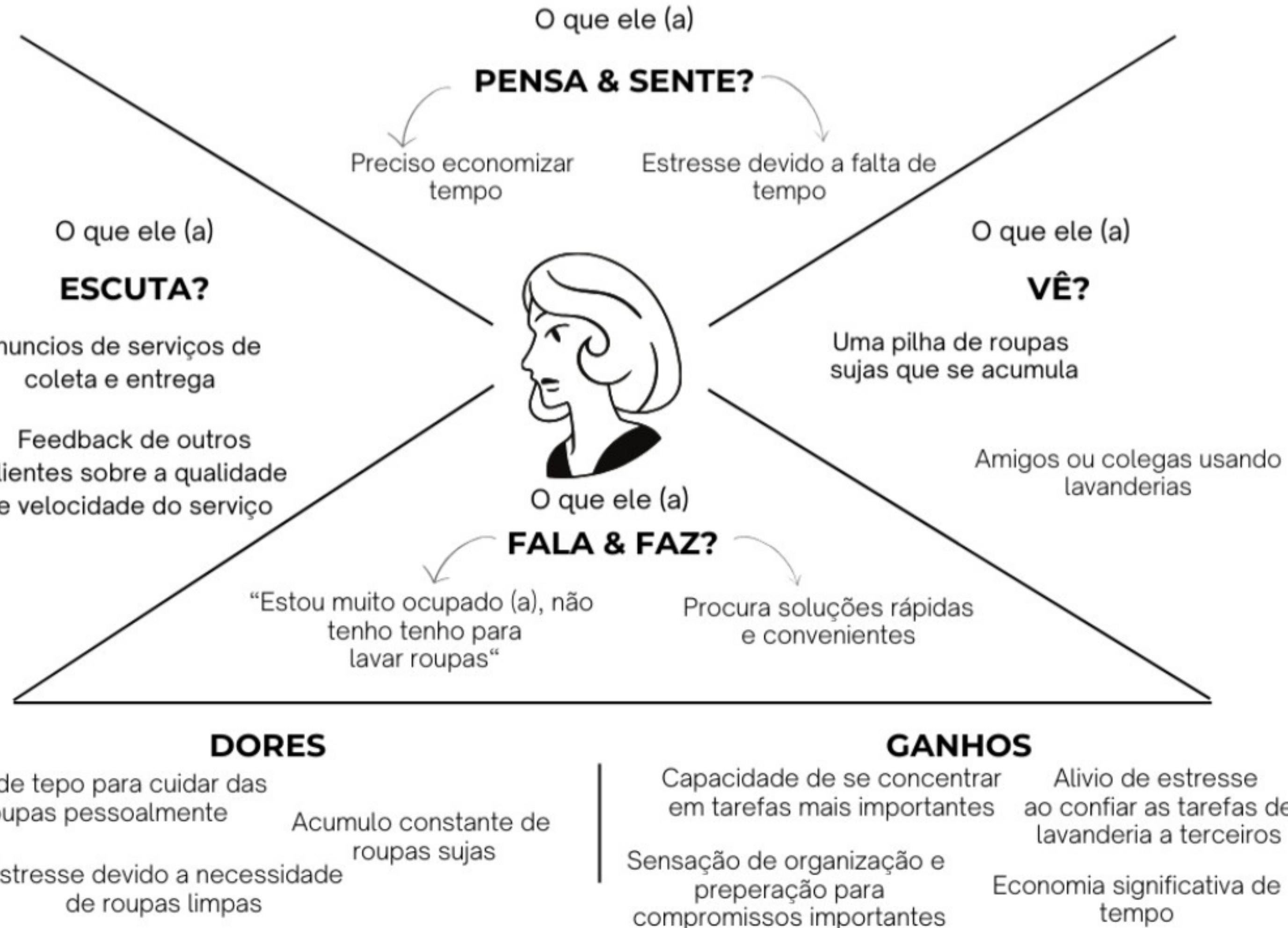


PERSONA

MAPA DE EMPATIA

Mapa de Empatia

Tema: LAVANDERIA



MAPA DE AUTORES



Missão, Visão e Valores

Missão

**PERMITIR QUE NOSSOS CLIENTES
DESFRETEM DE ROUPAS LIMPAS E
BEM CUIDADAS, APROVEITANDO O
MÁXIMO DO SEU TEMPO.**

Visão

**AUMENTO DE ALCANCE EM DIVERSOS
LUGARES, PARCERIAS PARA MAIOR
ALCANCE, SENDO A PRINCIPAL
ESCOLHA DE CLIENTES EM BUSCA DE
SOLUÇÕES CONFIÁVEIS.**

Valores

**FÁCIL ACESSIBILIDADE;
QUALIDADE EM NOSSOS SERVIÇOS;
CONFORTO PARA NOSSOS CLIENTES;
COMPROMISSO;
AÇÕES SUSTENTÁVEIS;**



Análise Swot

Pontos fortes

- *Baixos custos indiretos.
- *Alta demanda.
- *Escalabilidade.

Ameaças

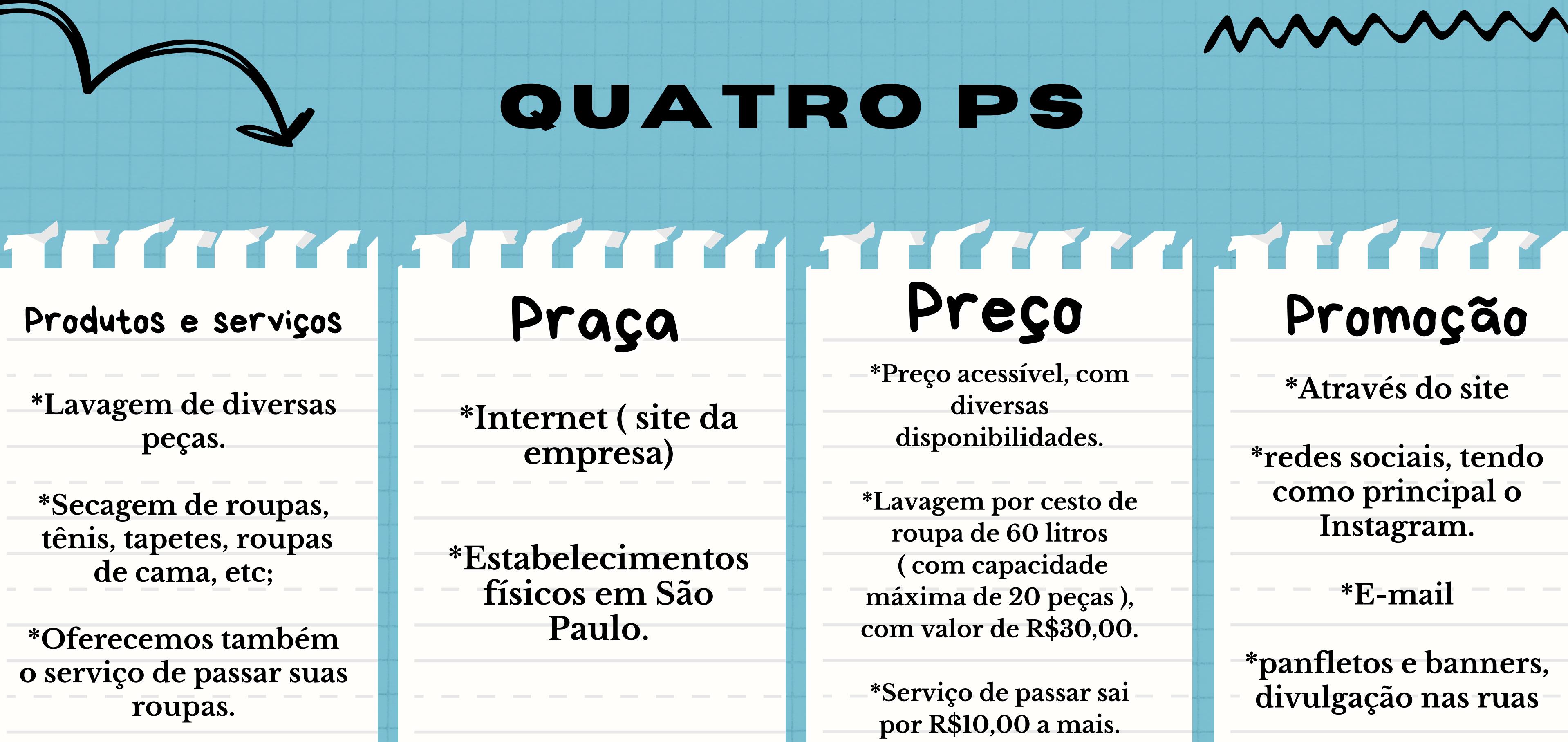
- *Concorrência.
- *Desaceleração econômica.
- *Conformidade regulatória.

Pontos fracos

- *Custo alto de equipamentos.
- *Dependência de equipamentos.
- *Dificuldade em coleta de dados dos clientes.

oportunidades

- *Expanção da clientela.
- *Adaptação a mudanças nas tendências do mercado.
- *Serviços adicionais.



Estratégia de vendas

perguntas e respostas

Quais estratégias, ou meio de promoções são realizadas para atrair clientes?

Meios como, divulgação nas redes sociais, tendo como principal o instagram, além de panfletos.

Promoção como uma grande quantidade de roupa, com menor valor a ser pago.

Quais os tipos de peças mais comuns?

Camisa algodão, calça jeans e tênis.

Qual o principal público alvo, e qual a faixa etária?

Homens, maiores de 15 anos.

perguntas e respostas

Como é feito o atendimento ao cliente?

O cliente é recepcionado na loja, onde recebe um comprovante para a retirada de suas roupas.

Quais estratégias de monitoramento?

Anotações de entrada e saída completa por semana.

O valor varia por peça?

Sim, o valor varia por peça, com preço a partir de R\$10,00 (dez reais).

**Obrigada por
assistir!**

