

— GUIA —

COMO ALAVANCAR SEU SUPERMERCADO!

• • • •



nu/mind.

ÍNDICE

01

ANÁLISE DE MERCADO

02

**DEFINIÇÃO
DO PÚBLICO-ALVO**

03

**ESTRATÉGIAS
DE MARKETING**

04

GESTÃO FINANCEIRA

05

GESTÃO DE PESSOAS



SOBRE A NUMIND

A Numind é uma assessoria de marketing e vendas focada em resultados, aumento de faturamento e fidelização de clientes para organizações que buscam vantagem competitiva por meio de estratégias bem orquestradas e crescimento exponencial.

Trabalhamos com mídias on-line e off-line conforme a necessidade de nossos clientes, além de ferramentas e ações inteligentes para conquistar resultados consistentes de curto, médio e longo prazo.

Nossa especialidade é o mercado varejista e nosso objetivo é promover o sucesso do seu negócio.

SOBRE ALLAN ABRANCHES

Allan Abranches é um especialista que combina **Marketing e Comercial**, destacando-se no gerenciamento de produtos e análise de mercado.

Seu perfil estratégico e analítico é reforçado por habilidades de liderança e comunicação eficaz.



Com vasta experiência em Marketing e Comercial, ele domina o gerenciamento de produtos, análises financeiras, pesquisas de mercado, estratégias de comunicação e ações promocionais.

Sua abordagem voltada para resultados é acompanhada por capacidades de liderança e relacionamento interpessoal.

Allan é um ativo valioso no impulsionamento de estratégias de marketing e vendas, evidenciando suas habilidades de conquistar resultados consistentes.

OS NÚMEROS NÃO MENTEM



+ de 1.100 estratégias criadas para o varejo



+ de 1.600 lojas inauguradas ou revitalizadas para supermercados e atacados



Em **195 cidades** e **10 estados** no Brasil



6 Projetos internacionais



Visitou **8 países** buscando referências em feiras internacionais e visita às lojas.

INTRODUÇÃO

Olá, supermercadista!

Se você está buscando alavancar o sucesso do seu negócio, saiba que é fundamental ter um plano de negócios completo e personalizado. E é exatamente sobre isso que vamos falar neste ebook.

Antes de tudo, é importante destacar que o mercado de supermercados está em constante evolução. Novas tecnologias surgem a todo momento, a concorrência aumenta e os consumidores se tornam cada vez mais exigentes. Por isso, é fundamental estar sempre atualizado e preparado para enfrentar esses desafios.



Mas como fazer isso? A resposta está em um bom plano de negócios. Esse documento é fundamental para o sucesso de qualquer empresa, pois permite que você tenha uma visão clara do seu negócio, das oportunidades e ameaças do mercado, dos seus concorrentes e, principalmente, dos seus clientes.

01

ANÁLISE DE MERCADO

A Análise de Mercado é uma ferramenta fundamental para quem deseja se destacar no mercado em que atua. Ela permite identificar tendências, oportunidades e ameaças, fornecendo informações valiosas para a tomada de decisão. Além disso, conhecer bem a concorrência é essencial para se posicionar de forma estratégica e explorar seus pontos fortes e fracos. Com a análise de mercado, é possível entender melhor o comportamento dos consumidores, suas necessidades e desejos, e assim, oferecer produtos e serviços que atendam suas expectativas. Invista em uma análise de mercado e esteja sempre à frente da concorrência!



02

DEFINIÇÃO DO PÚBLICO-ALVO



**Quem são seus clientes?
O que eles buscam?
Como você pode atender às
suas necessidades de forma
eficiente?**

Vamos te explicar um pouco mais sobre a definição do público-alvo e como você pode atender às suas necessidades de forma eficiente. O público-alvo nada mais é do que o grupo de pessoas que você deseja atingir com o seu produto ou serviço. Para definir quem são seus clientes, é importante analisar fatores como idade, gênero, classe social, interesses e comportamentos de compra.

Além disso, é fundamental entender o que seus clientes buscam ao adquirir seu produto ou serviço. Eles estão em busca de praticidade, qualidade, preço baixo ou exclusividade? Saber isso pode ajudá-lo a direcionar sua estratégia de marketing e aprimorar seu produto ou serviço para atender às expectativas dos clientes.



03

ESTRATÉGIAS DE MARKETING

Como você vai divulgar seu negócio e atrair mais clientes?

Quais as melhores estratégias para se destacar no mercado?

Divulgar o seu negócio é fundamental para atrair mais clientes e se destacar no mercado. Existem várias maneiras de fazer isso, desde as mais tradicionais até as mais modernas. Uma das melhores estratégias é investir em marketing digital, que inclui a criação de um site, blog e redes sociais. Dessa forma, você pode alcançar um público maior e segmentado, além de criar um relacionamento mais próximo com seus clientes.

Outra opção é investir em publicidade online, como o Google Ads e Facebook Ads, que permitem que você alcance seu público-alvo de forma mais eficiente. Além disso, é importante ter um diferencial competitivo, como oferecer um produto ou serviço exclusivo ou ter um atendimento excepcional, assim é necessário um equilíbrio entre off e online, onde a experiência do cliente seja a prioridade. E não se esqueça de medir os resultados de suas estratégias, para saber o que está funcionando e o que precisa ser ajustado.

04

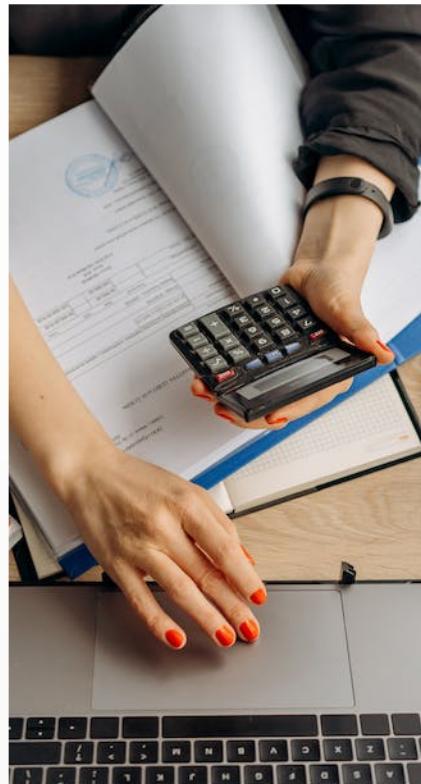
GESTÃO FINANCEIRA

Como será a gestão financeira do seu negócio?

Como você vai controlar os custos, aumentar as receitas e garantir a lucratividade?

Para começar, é importante ter um controle rigoroso dos custos, garantindo que todas as despesas sejam registradas e analisadas com frequência.

Além disso, é fundamental buscar formas de aumentar as receitas, seja através de promoções, parcerias ou ampliação do mix de produtos oferecidos. E para garantir a lucratividade, é preciso estar sempre atento ao mercado e às tendências, buscando inovação e diferenciação em relação aos concorrentes. Com uma gestão financeira eficiente, seu negócio tem tudo para ser um sucesso!



05

GESTÃO DE PESSOAS



Como será a gestão de pessoas na sua empresa?

Como você vai motivar seus funcionários, capacitar-los e garantir um bom clima organizacional?

A Gestão de Pessoas é uma das áreas mais importantes em qualquer empresa, afinal, são os colaboradores que fazem toda a diferença no sucesso do negócio. Implementar uma gestão de pessoas que valorize e respeite cada indivíduo, oferecendo capacitação e desenvolvimento profissional contínuo. Além disso, a motivação é essencial para manter uma equipe engajada e produtiva, por isso, pretendo criar um ambiente de trabalho agradável e estimulante, com reconhecimento e valorização das conquistas individuais e coletivas. Para garantir um bom clima organizacional, deve-se investir em comunicação transparente e eficiente, ouvindo as sugestões e críticas dos colaboradores e buscando soluções coletivas para os desafios do dia a dia.

Enfim, uma gestão de pessoas eficiente é fundamental para o sucesso de qualquer empresa.



Esses são apenas alguns dos aspectos que devem ser considerados em um plano de negócios completo e personalizado para supermercados. É importante lembrar que não existe uma fórmula mágica para o sucesso, mas sim um conjunto de estratégias bem definidas e executadas com excelência.

Esperamos que estas dicas tenham sido úteis para você. Se tiver alguma dúvida ou sugestão, entre em contato.

**NÃO PERCA PARA A CONCORRÊNCIA, NÓS PODEMOS
AUXILIAR VOCÊ A IMPLANTAR A MUDANÇA NO SEU NEGÓCIO.**

FALE CONOSCO



@numind.co



@allanabanches



(11) 98402-5341



(11) 4210-6833

nu/mind.