**Roteiro de Atividade Prática**

Nome: Turma: .

**Título da atividade: Pós-venda**

**Objetivo**

Aplicar os conceitos trabalhados na aula de pré-venda, venda e pós-venda no plano de marketing trabalhado nas aulas anteriores.

**Lista de materiais**

* Anexo I deste Roteiro de Atividade Prática;
* Canetas ou lápis;
* Livro de Carreira para anotações;
* Laboratório de informática ou um dispositivo eletrônico com conexão à internet para registro da atividade no Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA).
* **Procedimento**

Acrescente no plano de marketing da atividade anterior conceitos relacionados às vendas. Adicione as mídias criadas na aula anterior como pré-venda de nível operacional. No nível tático, considere como será a venda do produto. Por fim, pontue as estratégias de pós-venda e relacionamento com o cliente.

1. Com os grupos formados, utilizem o modelo de plano de marketing trabalhado nas aulas anteriores.
2. Preencham em ordem sequencial cada etapa, lembrem os aspectos estratégicos, táticos e operacionais.
   1. Reflitam sobre as estratégias de pré-venda que podem usar para atrair o cliente. Observem se as mídias criadas na aula anterior cumprem esse papel;
   2. Criem estratégias para executar a venda dos seus produtos e serviços no ponto de venda, seja digital ou físico;
   3. Pensem estratégias de pós-venda para a continuidade do relacionamento com o cliente.

* **Anexo**

