



Indique e Ganhe Ipiranga

**Objetivo:**

Aumentar as vendas da Ipiranga por meio de um programa de indicações.

**Beneficiários:**

- Colaboradores, clientes e governo

**Público-alvo:**

- Colaboradores da Ipiranga

**Canal de divulgação:**

- Campanhas de marketing online e offline



## **Cronograma:**

- Etapa 1: Desenvolvimento da base de dados e lançamento do programa de indicações (3 meses).
- Etapa 2: Análise dos resultados do programa de indicações (6 meses).

## **Recursos:**

- Equipe de desenvolvimento
- Investimento em tecnologia

## **Riscos:**

- Baixa adesão dos colaboradores
- Baixo interesse dos clientes
- Baixa satisfação dos clientes



### **Métricas de sucesso:**

- Aumento do número de clientes
- Aumento do valor das vendas
- Aumento da satisfação dos clientes

### **Avaliação:**

- Comparação entre os volumes de vendas antes e depois do lançamento do programa
- Pesquisa de satisfação dos clientes

### **Base de Dados:**

Funcionários: | Nome | CPF | E-mail | Telefone | Cargo | Data de admissão

Clientes indicados: Nome | CPF | E-mail | Telefone | Data da indicação

### **Tipos de combustíveis e seus respectivos valores reais:**

Gasolina | Álcool | Diesel



## **Informações Financeira**

- Postos IPP (Vendas)
- Tipos de Combustível

## **Banco de Dados**

- Vendas

\*Valor unitário Combustível X quantidade vendida

- Projeções
- Fictícios

## **Informações Geradas para Tomada de Decisão:**

- Volumes de vendas nos Postos IPP antes e depois do programa de indicações
- Pesquisa de satisfação dos clientes que participaram do programa de indicações.



### **Recomendações:**

- Desenvolvimento de um programa de recompensas atraente para os colaboradores
- Promoção do programa de indicações por meio de campanhas de marketing eficazes
- Monitoramento dos resultados do programa de forma regular

### **Como o projeto será divulgado?**

O projeto será divulgado por meio de campanhas de marketing dirigidas aos colaboradores e aos clientes. As campanhas serão realizadas por meio de canais online e offline.



## **Como será feita a mensuração do impacto do programa de indicações nas vendas?**

O impacto do programa de indicações nas vendas será mensurado por meio de um comparativo entre os volumes de vendas antes e depois do lançamento do programa.

## **Como será feita a avaliação da satisfação dos clientes?**

A satisfação dos clientes será avaliada por meio de uma pesquisa de satisfação. A pesquisa será realizada com os clientes que participaram do programa de indicações.

## **Qual é o orçamento estimado para o projeto?**

- O orçamento estimado para o projeto é de R\$ 100.000,00. O orçamento inclui os custos com desenvolvimento, divulgação e avaliação do projeto.



## **Retorno do Investimento**

- O valor estimado de retorno do investimento para o projeto é de R\$ 500.000,00

### **Considerações:**

- O projeto "Indique e Ganhe Ipiranga" é uma iniciativa que tem o potencial de aumentar as vendas da empresa por meio de um programa de indicações. O projeto deve ser desenvolvido com atenção aos riscos e métricas de sucesso para garantir o seu sucesso.





**Algumas considerações adicionais para o projeto incluem:**

O programa de recompensas para os colaboradores deve ser atraente o suficiente para incentivar a participação.

As campanhas de marketing devem ser eficazes para alcançar o público-alvo.

O projeto deve ser monitorado de forma regular para identificar e corrigir quaisquer problemas.

Com o desenvolvimento cuidadoso e a implementação bem-sucedida, o projeto "Indique e Ganhe Ipiranga" pode ser um recurso valioso para a Ipiranga.