

Plano de Marketing em 7 passos

PROFESSOR PAULO HENRIQUE SANTINI

NEILPATEL



1

Crie o persona
de seu consumidor

Criar seu Persona



- Idade.
- Gênero.
- Ocupação.
- Status da Família.
- Nível de Renda.
- Localização Geográfica.
- Hábitos online.

2

**Determine quem
são seus
concorrentes**

Seus concorrentes

- Liste seus 3 melhores concorrentes.
- Liste seus 3 piores concorrentes.
- Identifique seus pontos fortes e fracos.
- Verifique como você pode supera-los.

3

**Determine 4 metas
de marketing para
o próximo ano.**

Metas para o próximo ano.

- Não crie lista muito grandes.
- Estabeleça metas específicas e mensuráveis.
- Defina um tempo limite para cada objetivo.
- As metas são o coração do Plano de Marketing.

4

Identifique as 4
atividades
necessárias

Atividades necessárias

- Não abraçar o mundo com os braços.
- Focar em uma batalha por vez e fazer por completo.

5

Foco nas métricas

Métricas

- **Verificação de seu KPI.**
- **Uso de software para verificação de seu retorno.**

6

Delegue tarefas

Delegue tarefas específicas

- **Distribua tarefas.**
- **Escrever as atividades específicas.**

7

**Prepare-se para
mudanças.**

Prepare-se para mudanças.

- **Estratégia de Marketing não é estática.**
- **Membros do time saem. Profissionais mudam.**
- **Metas mudam.**
- **Ajustes de metas.**
- **Adicionar análise de novos concorrentes.**

Como criar uma estratégia de negócio

Questões

- **Seu negócio é digital?**
- **Você tem infra-estrutura necessária?**
- **Seus esforços de marketing on-line estão adequados?**
- **Você tem tempo e verba necessário para manter sua estratégia?**

Planilha de Estratégia de Negócio

Nome da empresa	Nome da empresa		
Missão	Missão da Empresa		
Objetivos	Objetivo 1	Objetivo 2	Objetivo 3
Valor	Valor A	Valor B	Valor C
Diferencial	O que pode oferecer diferente		

Nome da empresa	Pousada Porto de Galinhas		
Missão	Prover uma experiência inesquecível aos nossos hospedes		
Objetivos	Manter boa ocupação por todo ano	Prover melhores instalações que os concorrentes	Ser socialmente responsável
Valor	Manter empresa viável e lucrativa.	Intensa pesquisa de satisfação de nossos hospedes.	Conseguir certificações de meio ambiente.
Diferencial	Sistema de reserva eficaz, acomodações de alto nível e ambiente adequado para perfil família.		

Valor

- O que o faz seu negócio ser único?
- Por que um cliente escolhe você ao invés de seu concorrente?

Saber qual rota será percorrida



