

"Tudo o que somos é o resultado do que temos pensado."

Buda

Planejamento de Marketing é:

O processo gerencial de formular um **plano para comercialização** de produtos e/ou serviços. O **plano de marketing** pode ser desenvolvido para um produto específico, uma linha de produtos, uma área da empresa ou mesmo para toda a companhia.

Seu objetivo é **estabelecer ações** que levem ao **incremento de vendas** da empresa de forma a atender os objetivos e metas estabelecidos por seus administradores.

Aplicações:

- Organizar o lançamento de um novo produto ou serviço;
- Avaliar a estrutura de uma equipe, departamento ou canal de vendas;
- Conceber ou analisar aplicação de novas formas de vendas;
- Analisar viabilidade de entrada em novos mercados;
- Ampliar volume de vendas de unidades de negócios;

Escopo:

- Avaliação qualitativa e quantitativa do mercado-alvo;
- Visão geral das tendências do segmento;
- Análise e definição da oferta: produtos, serviços e negócios;
- Definição de Objetivos de Marketing e Metas de Vendas;
- Formulação de Estratégias de Posicionamento, Produto, Preço, Distribuição e Promoção;
- Elaboração de Planos de Ação e sistemáticas de acompanhamento e controle.

Resultados:

- Entendimento quanto ao potencial de resultados do negócio;
- Instrumentos de acompanhamento e controle de resultados;
- Sistematização das ações de comunicação, promoção e vendas;
- Incremento de vendas e resultados financeiros.

E agora?

Faça contato conosco e obtenha uma proposta de trabalho específica para suas necessidades.

info@ativar.net
www.ativar.net
51 3221 2155 | 11 4062 2001