



## Caderno de Atividades

### Módulo 2 – Gestão de Marketing

Biguaçu, 05/2024

# Projeto feito por Biguaçu

## 1. Estudo dos clientes

- a. Público-alvo (perfil dos clientes)
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- b. Comportamento dos clientes (interesses e o que os levam a comprar)
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- c. Área de abrangência (onde estão os clientes?)

## 2. Estudo dos concorrentes

Nome do concorrente	Qualidade	Preço	Condições Pagto	Localização	Outras informações

## 3. Descritivo dos principais produtos e serviços

PRINCIPAIS PRODUTOS (a serem fabricados, revendidos ou serviços prestados)

## 4. Preço

Determine o preço que consumidor está disposto a pagar pelo que você irá oferecer.

**Obs.:** O preço de venda será trabalhado novamente no módulo 4 – Gestão de custos

## 5. Estratégias promocionais

Descreva as estratégias de promoção e divulgação que irá utilizar

# Projeto feito por Biguaçu

## 6. Estrutura de comercialização

Formas de comercialização e distribuição (descreva abaixo quais serão utilizadas).

## 7. *Pitch Deck*

- a. Primeira Impressão:
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- b. Problema:
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- c. Solução:
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- d. Produto
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- e. Tamanho e oportunidade do mercado
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- f. Estratégia de Marketing
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- g. Finanças
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- h. Concorrência
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- i. Equipe
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- j. Dados de contato.

# Projeto feito por Biguaçu

## Dicas

- Conte uma história.

Certifique-se de apresentar ao seu público uma história envolvente que permita que eles sintam como sua empresa está enfrentando os problemas e como isso os afetará.

- NÃO se concentre apenas nas estatísticas.

Sem uma narrativa coesa e um quadro maior que trate do porquê de seu negócio e do que ele trará a seus clientes, todas as suas estatísticas vão ficar parecendo vazias e chatas.

- Certifique-se de que uma narrativa proposital seja feita ao longo de sua apresentação, não apenas no início. As estatísticas são importantes, especialmente as estatísticas financeiras, mas não são a única coisa importante.

## 8. Discurso de elevador:

Resuma as informações acima em um texto de 30 (trinta) segundos)

Dê o ritmo que você achar mais apropriado.

Enquanto ensaia, avalie seu público, seus interesses nas particularidades de seu negócio e o que mais lhes interessa. Adapte sua apresentação às necessidades deles.

Personalize sua apresentação para manter seu público.

## 9. Atividades para o módulo 3 - Gestão Financeira

- a. Completar as atividades do caderno 2 – Plano de marketing
- b. Concluir o *Pitch deck*;
- c. Salvar as imagens e os descritivos dos produtos nos arquivos do google drive, como indicado pelo facilitador;
- d. Trazer para a próxima aula, módulo 3 (semana seguinte) o livro caixa de produção rural, e, para quem não é obrigado ou não elabora, um relatório com as despesas e receitas dos últimos mês.

## Anotações



# Projeto feito por Biguaçu

ANOTAÇÕES



# Projeto feito por Biguaçu

ANOTAÇÕES



# Projeto feito por Biguaçu

## ANOTAÇÕES



# Projeto feito por Biguaçu

## ANOTAÇÕES