

# A DIFERENÇA ENTRE

6

## O CHEFE

MANDA

DIZ: EU

DIZ: VÁ

PROCURA  
CULPADO

FISCALIZA

DESMORALIZA

## O LÍDER

ORIENTA

DIZ: NÓS

DIZ: VAMOS

ACOMPANHA

CONFIA

ASSUME A  
RESPONSABILIDADE





# Empreendedorismo

## *Plano de Marketing*

*Professor: Charles Leite*

# PLANO DE NEGÓCIOS

## o Plano de Marketing

- Produto;
- Preço;
- Praça;
- Promoção;
- Expectativa de vendas.

4 Ps

Sumário Executivo

Plano Detalhado

Conceito do Negócio

Análise de Mercado

**Plano de Marketing**

Estrutura Organizacional

Plano de Implantação

Planejamento Financeiro



# Produto e Preço

- Detalhar condições comerciais

<b>Software</b>	<b>Versão</b>	<b>Preço R\$</b>
TeleMed 1.0	Standard	580.000
TeleMed1.0	CompleteCare	1.000.000

<b>Ferro de Passar Roupa Inova Eletro</b>	<b>Bateria Interna duração/recarga (hs)</b>	<b>Preço R\$</b>
Sem fio, a seco.	2hs / 1h	99
Sem fio, a vapor.	2hs / 1h	172
Sem fio, vapor, spray.	4hs / 1h	205

# Praça

## Forma de Distribuição

- Em que regiões o produto será vendido?
- Será vendido em lojas?
- Em quais lojas?
- Ou será vendido via telemarketing?
- Como será feita a entrega do produto?
- Onde o produto ficará estocado?
- Haverá algum representante comercial?
- Como será a equipe de vendas?



# Promoção

## Ações de Divulgação e Comercialização

- Como o público-alvo ficará sabendo da existência do produto?
- Como o produto será oferecido ao público-alvo?
- Em quanto tempo todo o público-alvo terá uma oportunidade concreta de adquirir o produto?



# Plano de Marketing

Qual a melhor configuração para os 4 Ps para que o produto "se venda sozinho"?



# Plano de Marketing

- Quais características deve ter o produto para que ele se venda sozinho?
- Qual o peso líquido?
- Como deve ser a embalagem?
- Para quem ele deve ser oferecido, para que se venda sozinho?
- Por qual preço o produto se venderia sozinho?
- Qual a forma de distribuição, divulgação e comercialização ideias para que o produto se venda sozinho?



# Água Se Vende Sozinha?



- O produto certo, para o comprador certo, no lugar certo, momento certo, pelo preço certo.
- Produto, Preço, Praça e Promoção concebidos de acordo com as necessidades do público-alvo. Assim o produto se vende sozinho.

## PLANO DE NEGÓCIOS

### o Plano de Marketing

- Produto;
  - Preço;
  - Praça;
  - Promoção;
  - **Expectativa de vendas.**
- 4 Ps**

**Sumário Executivo**

**Plano Detalhado**

Conceito do Negócio

Análise de Mercado

**Plano de Marketing**

Estrutura Organizacional

Plano de Implantação

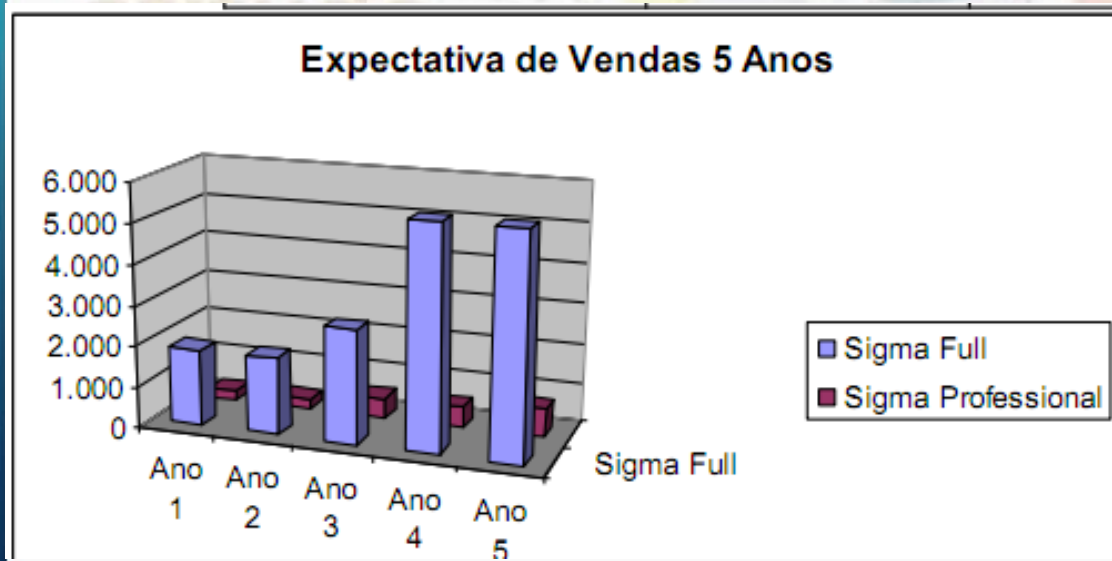
Planejamento Financeiro



# Expectativa de Vendas

- **Consequência natural** do tamanho do mercado, resultados do teste de mercado, estratégia de promoção, etc.

	Empresas de Segurança	Condomínios	Escolas	total
Sigma Full	810	930	160	1900
Sigma Professional	216	25	12	253



# Plano de Marketing - Perguntas

- Qual é o produto que o público-alvo mais gostaria de comprar?
- Que preço o público-alvo está disposto a pagar?
- Onde e sob quais condições comerciais o público-alvo mais gostaria de adquirir o produto?
- Como todo o público-alvo ficará sabendo que o produto está disponível? Quanto tempo levará?
- Qual é a expectativa de vendas?

# DÚVIDAS ...



atitud

ne

Ideias

ambição

criatividade

risco

# Referências

- FERRARI, Roberto. **Empreendedorismo para Computação – Criando Negócios de Tecnologia.** *Capítulo 5, páginas 77-82.* Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.