MINI PLANO DE MARKETING

PRODUTO/SERVIÇO

_____

Componentes do Grupo

NOME	AA Auto-avaliação	AS Avaliação Sala	AP Avaliação Professor	M Média

MINI PLANO DE MARKETING

- Crie o nome para sua empresa
- Defina um produto/serviço
- Pesquise como ele era no passado, como ele é hoje e como você visualiza esse produto para o futuro?

Vocês , vão trabalhar com esse produto, ou acrescentando benefícios, ou um acrescentando a ele um novo uso, ou modificando algum P do composto de marketing.
- Defina, a missão, a visão, os valores da empresa.
- Defina o negócio da empresa (não esqueça de defini-lo baseando-se no mercado ao invés do produto).

- Busque conhecer seus concorrentes diretos e indiretos.
- Faça uma análise do ambiente, buscando como esses fatores interferem no seu mercado de atuação.

Objetivos e metas .
Como você pretende trabalhar os 4 P ´s (faça um esboço)

Complete os quadros a seguir:

1. ANÁLISE DAS FORÇAS, FRAQUEZAS, OPORTUNIDADES E AMEAÇAS. (ANÁLISE FFOA)

FORÇAS	FRAQUEZAS

MINI PLANO DE MARKETING

OPORTUNIDADES	AMEAÇAS

2. VANTAGENS E DESVANTAGENS COMPETITIVAS

Concorrentes	Vantagens Competitivas	Desvantagens Competitivas

MINI PLANO DE MARKETING

3. FATORES CRÍTICOS DE SUCESSO

4. DIFERENCIAÇÃO

MINI PLANO DE MARKETING

5. POSICIONAMENTO DO PRODUTO

6. OBJETIVOS, ESTRATÉGIAS E METAS.

Itens	Objetivos	Estratégias	Metas (Ações)
PRODUTO	1. 2.	1.1 1.2 1.3 2.1 2.2	1.1.1 1.1.2 1.2.1 1.3.1 1.3.2 2.1.1 2.2.1 2.2.2 2.2.3 2.2.4
PREÇO	3.	3.1	3.1.1 3.1.2

MINI PLANO DE MARKETING

DIVULGAÇÃO	4.	4.1 4.2	4.1.1 4.2.1 4.2.2

LOCAL	5. 6.	5.1 6.1	5.1.1 5.1.2 5.1.3 5.1.4 6.1.1 6.1.2