****

**PLANO DE MARKETING DE GO-TO-MARKET**

PLANO DE MARKETING

NOME DA EMPRESA

Endereço de rua

Cidade, Estado e CEP

webaddress.com

Versão 0.0.0

00/00/0000

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| PREPARADO POR | TÍTULO | DATA |
|  |  |  |
| EMAIL | TELEFONE |
|  |  |
| APROVADO POR | TÍTULO | DATA |
|  |  |  |

tabela de conteúdo

[1.RESUMO EXECUTIVO3](#_Toc22670101)

[2.DECLARAÇÃO DE MISSÃO4](#_Toc22670102)

[3.VISÃO STATEMENT4](#_Toc22670103)

[4.ANÁLISE SITUACIONAL5](#_Toc22670104)

[ANÁLISE 4.15C55](#_Toc22670105)

[4.1.1COMPANY5](#_Toc22670106)

 [4.1.2COLLABORATORS5](#_Toc22670107)

[4.1.3CUSTOMERS5](#_Toc22670108)

[4.1.4COMPETITORS5](#_Toc22670109)

[4.1.5CLMATE5](#_Toc22670110)

[4.2SWOT ANÁLISE6](#_Toc22670111)

[5.PRINCIPAIS RECURSOS7](#_Toc22670112)

[6.GOLS8](#_Toc22670113)

[6.1BUSINESS GOALS8](#_Toc22670114)

[6.2SALES GOLS8](#_Toc22670115)

[6.3 FINANCIALAL GOALS9](#_Toc22670116)

[6.4 OBJETIVOS DE MERCADO9](#_Toc22670117)

[7.MERCADO ALVO10](#_Toc22670118)

[7.1 COLETA DE DESINFORMAÇÃO10](#_Toc22670119)

[7.2PAIN POINTS10](#_Toc22670120)

 [7.3SOLUÇÕES11](#_Toc22670121)

[7.4BUYER PERSONA11](#_Toc22670122)

[8.ESTRATÉGIA DE MARKETING12](#_Toc22670123)

[8.1BUYER 'S BUYING CYCLE12](#_Toc22670124)

[8.2UNIQUE VENDA DE PROPOSITURA (USP) 12](#_Toc22670125)

[8.3BRANDING13](#_Toc22670126)

[8.4MARKETING MIX – 4Ps13](#_Toc22670127)

[8.4.1PRODESTO13](#_Toc22670128)

[8.4.2PRICE13](#_Toc22670129)

[8.4.3PLACE14](#_Toc22670130)

[8.4.4PROMOTION14](#_Toc22670131)

[8.5 CANAIS DE MARKETING14](#_Toc22670132)

 [8.6BUDGET15](#_Toc22670133)

[9.PADRÕES DE DESEMPENHO E MÉTODOS DE MEDIÇÃO16](#_Toc22670134)

[9.1PADRÕES DE DESEMPENHO16](#_Toc22670135)

 [9.2BENCHMARKS16](#_Toc22670136)

[9.3 MÉTRICAS DE MERCADO PARA MEDIR O SUCESSO17](#_Toc22670137)

[9.4 MÉTODOS DE MENSURAÇÃO17](#_Toc22670138)

[10.RESUMO FINANCEIRO18](#_Toc22670139)

[10.1VEVEÇÕES FINANCEIRAS18](#_Toc22670140)

[10.2 ANÁLISE DE QUEBRA-MESMO18](#_Toc22670141)

[10.3DUÇÕES FINANCEIRAS19](#_Toc22670142)

[10.3.1INCOME DECLARAÇÃO19](#_Toc22670143)

[PROJEÇÃO DE FLUXO DE 10,3,2CASH19](#_Toc22670144)

[10.3.3BALANCE SHEET19](#_Toc22670145)

[11.ANEXOX20](#_Toc22670146)

[11.1RESEARCH RESULTADOS20](#_Toc22670147)

[11.2PRODUTOS AND IMAGENS20](#_Toc22670148)

# RESUMO

|  |
| --- |
|  |

# DECLARAÇÃO DE MISSÃO

|  |
| --- |
|  |

# DECLARAÇÃO DE VISÃO

|  |
| --- |
|  |

# ANÁLISE SITUACIONAL

## ANÁLISE 5C

### EMPRESA

|  |
| --- |
|  |

### COLABORADORES

|  |
| --- |
|  |

### CLIENTES

|  |
| --- |
|  |

### CONCORRENTES

|  |
| --- |
|  |

### CLIMA

|  |
| --- |
|  |

## ANÁLISE DE SWOT

|  |
| --- |
| FATORES INTERNOS |
| PONTOS FORTES (+) | FRAQUEZAS (-) |
|  |  |
| FATORES EXTERNOS |
| OPORTUNIDADES (+) | AMEAÇAS (-) |
|  |  |

# CAPACIDADES PRINCIPAIS

RECURSO UM

|  |
| --- |
|  |

CAPACIDADE DOIS

|  |
| --- |
|  |

RECURSO TRÊS

|  |
| --- |
|  |

# OBJETIVOS

## METAS DE NEGÓCIOS

|  |
| --- |
|  |

## METAS DE VENDAS

|  |
| --- |
|  |

## METAS FINANCEIRAS

|  |
| --- |
|  |

## METAS DE MARKETING

|  |
| --- |
|  |

# MERCADO DE DESTINO

## COLETA DE INFORMAÇÕES

|  |
| --- |
|  |

## PONTOS DE DOR

|  |
| --- |
|  |

## SOLUÇÕES

|  |
| --- |
|  |

## PERSONAGEM DA PERSONAGEM.

|  |
| --- |
|  |

# ESTRATÉGIA DE MARKETING

## O CICLO DE COMPRA DO COMPRADOR

|  |
| --- |
|  |

## OFERTA EXCLUSIVA DE VENDAS (USP)

|  |
| --- |
|  |

## MARCA

|  |
| --- |
|  |

## MIX DE MARKETING – 4Ps

### PRODUTO

|  |
| --- |
|  |

### PREÇO

|  |
| --- |
|  |

### LUGAR

|  |
| --- |
|  |

### PROMOÇÃO

|  |
| --- |
|  |

## CANAIS DE MARKETING

|  |
| --- |
|  |

## ORÇAMENTO

|  |
| --- |
|  |

# PADRÕES DE DESEMPENHO E MÉTODOS DE MEDIÇÃO

## PADRÕES DE DESEMPENHO

|  |
| --- |
|  |

## BENCHMARKS

|  |
| --- |
|  |

## MÉTRICAS DE MARKETING PARA MEDIR O SUCESSO

|  |
| --- |
|  |

## MÉTODOS DE MEDIÇÃO

|  |
| --- |
|  |

# RESUMO FINANCEIRO

## PREVISÕES FINANCEIRAS

|  |
| --- |
|  |

## ANÁLISE DE EQUILÍBRIO

|  |
| --- |
|  |

## DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

### DEMONSTRAÇÃO

|  |
| --- |
|  |

### PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA

|  |
| --- |
|  |

### BALANÇO

|  |
| --- |
|  |

# APÊNDICE

## RESULTADOS DA PESQUISA

|  |
| --- |
|  |

## ESPECIFICAÇÕES DE PRODUTO AND IMAGENS

|  |
| --- |
|  |

|  |
| --- |
| **DISCLAIMER**Todos os artigos, modelos ou informações fornecidos pelo Smartsheet no site são apenas para referência. Embora nos esforcemos para manter as informações atualizadas e corretas, não fazemos representações ou garantias de qualquer tipo, expressas ou implícitos, sobre a completude, precisão, confiabilidade, adequação ou disponibilidade em relação ao site ou às informações, artigos, modelos ou gráficos relacionados contidos no site. Qualquer dependência que você deposita em tais informações está, portanto, estritamente em seu próprio risco. |