****

**PLANO DE MARKETING PARA STARTUPS**

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](#_Toc22671329)

[2.DECLARAÇÃO DE MISSÃO3](#_Toc22671330)

[3.VISÃO STATEMENT3](#_Toc22671331)

[4.ANÁLISE SITUACIONAL3](#_Toc22671332)

[ANÁLISE 4.15C3](#_Toc22671333)

[4.1.1COMPANY3](#_Toc22671334)

 [4.1.2COLLABORATORS3](#_Toc22671335)

[4.1.3CUSTOMERS3](#_Toc22671336)

[4.1.4COMPETITORS3](#_Toc22671337)

[4.1.5CLMATE3](#_Toc22671338)

[4.2SWOT ANÁLISE3](#_Toc22671339)

[5.CAPACIDADES PRINCIPAIS3](#_Toc22671340)

[6.GOLS3](#_Toc22671341)

[6.1SHORT-TERM GOALS3](#_Toc22671342)

[6.1.1 FINANCIALAL3](#_Toc22671343)

[6.1.2PRODESTO](#_Toc22671344)

[6.1.3DEDESCURSOS3](#_Toc22671345)

[6.1.4MARKETING3](#_Toc22671346)

[6.2 GOLS DE LONGO PRAZO3](#_Toc22671347)

[6.2.1 FINANCIALAL3](#_Toc22671348)

[6.2.2PRODUTO3](#_Toc22671349)

[6.2.3NOSSEDE DE RECURSOS3](#_Toc22671350)

[6.2.4MARKETING3](#_Toc22671351)

[7.MERCADO ALVO3](#_Toc22671352)

[7.1 COLETA DE DESINFORMAÇÃO3](#_Toc22671353)

[7.2PAIN POINTS3](#_Toc22671354)

[7.3SOLUÇÕES3](#_Toc22671355)

[7.4BUYER TERE3](#_Toc22671356)

[8.ESTRATÉGIA DE MARKETING3](#_Toc22671357)

[8.1BUYER 'S BUYING CYCLE3](#_Toc22671358)

[8.2UNIQUE VENDA DE PROPOSITURA (USP) 3](#_Toc22671359)

[8.3BRANDING3](#_Toc22671360)

[8.4MARKETING MIX – 4Ps3](#_Toc22671361)

[8.4.1PRODESTO3](#_Toc22671362)

[8.4.2PRICE3](#_Toc22671363)

[8.4.3PLACE3](#_Toc22671364)

[8.4.4PROMOTION3](#_Toc22671365)

[8.5 CANAIS DE MARKETING3](#_Toc22671366)

[8.6BUDGET3](#_Toc22671367)

[9.PADRÕES DE DESEMPENHO E MÉTODOS DE MEDIÇÃO3](#_Toc22671368)

[9.1PADRÕES DE DESEMPENHO3](#_Toc22671369)

[9.2BENCHMARKS3](#_Toc22671370)

[9.3 MÉTRICAS DE MERCADO PARA MEDIR O SUCESSO3](#_Toc22671371)

[9.4 MÉTODOS DE MENSURAÇÃO3](#_Toc22671372)

[10.RESUMO FINANCEIRO3](#_Toc22671373)

[10.1VEVEÇÕES FINANCEIRAS3](#_Toc22671374)

[10.2BREAK-EVEN ANALYSIS3](#_Toc22671375)

[10.33 INSTRUÇÕES FINANCEIRAS3](#_Toc22671376)

[10.3.1INCOME DECLARAÇÃO3](#_Toc22671377)

[PROJEÇÃO DE FLUXO DE 10,3,2CASH3](#_Toc22671378)

[10.3.3BALANCE SHEET3](#_Toc22671379)

 [11.APÊNDICEX3](#_Toc22671380)

[11.1RESEARCH RESULTADOS3](#_Toc22671381)

 [11.2PRODUTOS AND IMAGENS3](#_Toc22671382)

# 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 CURTO PRAZO

### FINANCEIRA

|  |
| --- |
|  |

### PRODUTO

|  |
| --- |
|  |

### RECURSOS HUMANOS

|  |
| --- |
|  |

### MARKETING

|  |
| --- |
|  |

## METAS DE LONGO PRAZO

### FINANCEIRA

|  |
| --- |
|  |

### PRODUTO

|  |
| --- |
|  |

### RECURSOS HUMANOS

|  |
| --- |
|  |

### 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. |