**[](https://pt.smartsheet.com/try-it?trp=57349&utm_language=PT&utm_source=integrated+content&utm_campaign=/free-marketing-plan-templates-excel&utm_medium=ic+real+estate+marketing+plan+57349+word+pt&lpa=ic+real+estate+marketing+plan+57349+word+pt)**

**PLANO DE MARKETING IMOBILIÁRIO**

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 DE NEGÓCIOS3](#_Toc22644039)

[1.1 RETROCESSO3](#_Toc22644040)

[1.2MISSION3](#_Toc22644041)

[1.3VISION3](#_Toc22644042)

[1.4OUR TEAM3](#_Toc22644043)

[2.ANÁLISE SITUACIONAL3](#_Toc22644044)

[2.1 ANÁLISESWOT3](#_Toc22644045)

[2.2COMPETITOR SWOT ANALYSIS3](#_Toc22644046)

[2.3 DESEMPENHO DOCOMPETITOR3](#_Toc22644047)

[2.4 ESTRATÉGIA DE MARKETING DOCOMPETITOR3](#_Toc22644048)

[3.GOLS3](#_Toc22644049)

[3.1BUSINESS GOALS3](#_Toc22644050)

[3.2STRATEGIC GOALS3](#_Toc22644051)

[3.3 GOLS TATO3](#_Toc22644052)

[3.4 METAS DE COMUNICAÇÃO3](#_Toc22644053)

[4.CLIENTE ALVO3](#_Toc22644054)

[4.1CLENT TYPE3](#_Toc22644055)

[4.2DEMOGRÁFICOS3](#_Toc22644056)

[4.3PSYCHOGRÁFICOS3](#_Toc22644057)

[4.4PAIN POINTS3](#_Toc22644058)

[4.5BUYER PERSONA3](#_Toc22644059)

[5.ESTRATÉGIA DE MARKETING3](#_Toc22644060)

[5.1UNIQUE VENDA DE PROPOSIÇÕES (USP) 3](#_Toc22644061)

[5.2SUSTAINABLE COMPETITIVE ADVANTAGE3](#_Toc22644062)

[5.3 CANAIS DE MARKETING3](#_Toc22644063)

[5.4BUDGET3](#_Toc22644064)

[6.PLANO DE AÇÃO3](#_Toc22644065)

[7.PADRÕES DE DESEMPENHO E MÉTODOS DE MEDIÇÃO3](#_Toc22644066)

[7.1PADRÕES DE DESEMPENHO3](#_Toc22644067)

[7.2BENCHMARKS3](#_Toc22644068)

[7.3METHODS DA MEDIÇÃO3](#_Toc22644069)

[8.RESUMO FINANCEIRO3](#_Toc22644070)

[8.1VEVEÇÕES FINANCEIRAS3](#_Toc22644071)

[8.23 DECLARAÇÕES FINANCEIRAS3](#_Toc22644072)

[8.2.1INCOME DECLARAÇÃO3](#_Toc22644073)

[PROJEÇÃO DE FLUXO DE 8,2,2CASH3](#_Toc22644074)

[8.2.3BALANCE SHEET3](#_Toc22644075)

[9.APÊNDICEX3](#_Toc22644076)

[9.1RESEARCH RESULTADOS3](#_Toc22644077)

[9.2PRODUTOS AND IMAGENS3](#_Toc22644078)

# RESUMO DE NEGÓCIOS

## FUNDO

|  |
| --- |
|  |

## MISSÃO

|  |
| --- |
|  |

## VISÃO

|  |
| --- |
|  |

## NOSSA EQUIPE

|  |  |
| --- | --- |
| NOME | FUNÇÃO |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

# ANÁLISE SITUACIONAL

## ANÁLISE DE SWOT

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

## ANÁLISE DE SWOT CONCORRENTE

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

## DESEMPENHO DO CONCORRENTE

|  |
| --- |
|  |

## ESTRATÉGIA DE MARKETING DO CONCORRENTE

|  |
| --- |
|  |

# OBJETIVOS

## METAS DE NEGÓCIOS

|  |
| --- |
|  |

## METAS ESTRATÉGICAS

|  |
| --- |
|  |

## OBJETIVOS TÁTICOS

|  |
| --- |
|  |

## METAS DE COMUNICAÇÃO

|  |
| --- |
|  |

# CLIENTE ALVO

## TIPO CLIENTE

|  |  |
| --- | --- |
|  | Comprador de casa pela primeira vez |
|  | Vendedor de Casas |
|  | Locatário |
|  | Outras (por exemplo, propriedades de investimento) |

## DEMOGRAFIA

|  |
| --- |
|  |

## PSICANOGRÁFICOS

|  |
| --- |
|  |

## PONTOS DE DOR

|  |
| --- |
|  |

## PERSONAGEM DA PERSONAGEM.

|  |
| --- |
|  |

# ESTRATÉGIA DE MARKETING

## OFERTA EXCLUSIVA DE VENDAS (USP)

|  |
| --- |
|  |

## VANTAGEM COMPETITIVA SUSTENTÁVEL

|  |
| --- |
|  |

## CANAIS DE MARKETING

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| CANAL | AÇÃO | ATRIBUÍDO A | CUSTO |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

## 5.4BUDGET

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| CATEGORIA | DESCRIÇÃO | ATRIBUÍDO A | CUSTO |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

# PLANO DE AÇÃO

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| CATEGORIA | AÇÃO | ATRIBUÍDO A | DATA |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

# PADRÕES DE DESEMPENHO E MÉTODOS DE MEDIÇÃO

## PADRÕES DE DESEMPENHO

|  |
| --- |
|  |

## BENCHMARKS

|  |
| --- |
|  |

## MÉTODOS DE MEDIÇÃO

|  |
| --- |
|  |

# RESUMO FINANCEIRO

## PREVISÕES FINANCEIRAS

|  |
| --- |
|  |

## 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. |