**Exemplo de modelo de plano de negócios
estratégico anual**

*Este plano estratégico descreve o caminho da Positive Charge para se tornar líder no setor de carregamento de veículos elétricos, concentrando-se na expansão, satisfação do cliente e penetração no mercado no próximo ano.*

VISÃO GERAL DOS NEGÓCIOS

|  |  |
| --- | --- |
| **NOSSA VISÃO** | Liderar a transição global para o transporte sustentável por meio de soluções inovadoras e acessíveis de carregamento de veículos elétricos |
| **NOSSA MISSÃO** | Fornecer serviços contínuos, eficientes e ecológicos de carregamento e logística de veículos elétricos, melhorando a experiência dos proprietários desses veículos e contribuindo para um planeta mais sustentável. |
| **O PRODUTO QUE FORNECEMOS** | Estações de carregamento de veículos elétricos de última geração e fáceis de usar e suporte logístico para proprietários individuais e empresas de veículos elétricos, com foco na confiabilidade, velocidade e acessibilidade. |

ANÁLISE DE MERCADO

|  |  |
| --- | --- |
| **QUEM ESTAMOS FOCANDO** | Proprietários, potenciais compradores, empresas com frotas de veículos elétricos e locais comerciais que procuram oferecer soluções de carregamento para esses veículos. |
| **O PROBLEMA QUE ESTAMOS RESOLVENDO** | Abordar a falta de infraestrutura de carregamento confiável, rápido e acessível para proprietários e empresas de veículos elétricos, facilitando a mudança para o transporte sustentável. |
| **NOSSOS CONCORRENTES** | Provedores de rede de carregamento de veículos elétricos consolidados e novos operadores com ofertas semelhantes. |
| **NOSSA VANTAGEM COMPETITIVA** | Nossa combinação exclusiva de tecnologia de ponta, serviços centrados no cliente e suporte logístico abrangente nos diferencia, garantindo uma experiência superior de carregamento. |

PLANO DE VENDAS E MARKETING

|  |  |
| --- | --- |
| **CANAIS DE MARKETING** | Marketing digital (SEO, PPC, redes sociais), parcerias com fabricantes de veículos elétricos e envolvimento em exposições de energia verde e sustentabilidade. |
| **MATERIAIS DE MARKETING** | Folhetos informativos, conteúdo atraente do site, campanhas de redes sociais envolventes e estudos de caso informativos. |
| **ESTRATÉGIA DE PREÇOS** | Modelos de preços competitivos com várias opções de assinatura para as diferentes necessidades do usuário, incluindo assinaturas com pagamento por uso e mensais. |
| **CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO** | Vendas diretas para empresas e vendas online para consumidores individuais juntamente com a colocação estratégica de nossas estações de carregamento em locais de alta demanda. |

PRINCIPAIS OBJETIVOS E MÉTRICAS DE SUCESSO

|  |
| --- |
| **OBJETIVOS QUE PLANEJAMOS ALCANÇAR EM UM DETERMINADO PRAZO E COMO OS MEDIREMOS** |
| **1** | Aumentar em 30% o número de estações de carregamento neste ano. MÉTRICA: acompanhar o número de novas instalações mensalmente. |
| **2** | Aumentar em 25% nossa base de clientes até o final do ano. MÉTRICA: medir assinaturas e taxas de uso. |
| **3** | Alcançar uma taxa de satisfação do cliente de mais de 90%. MÉTRICA: usar pesquisas de clientes e feedback para melhoria contínua. |

LINHA DO TEMPO DE MARCOS PARA O ANO DE 20XX

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

Fim do ano – Revisar feedback do cliente

T4 – Ampliar parcerias.

T2 – Abrir 20 novas estações de carregamento.

T1 – Lançar campanha de marketing digital.

T4 – Alcançar um aumento de 25%.

T3 – Lançar programa de fidelidade.

|  |
| --- |
| **AVISO DE ISENÇÃO DE RESPONSABILIDADE**Qualquer artigo, modelo ou informação fornecidos pela Smartsheet no site são apenas para referência. Embora nos esforcemos para manter as informações atualizadas e corretas, não fornecemos garantia de qualquer natureza, seja explícita ou implícita, a respeito da integridade, precisão, confiabilidade, adequação ou disponibilidade do site ou das informações, artigos, modelos ou gráficos contidos no site. Portanto, toda confiança que você depositar nessas informações será estritamente por sua própria conta e risco. |