**EXEMPLO DE MODELO DE
IMPLEMENTAÇÃO DA
ESTRATÉGIA DE NEGÓCIOS**

PROJETO ALFA

PLANO DE IMPLEMENTAÇÃO

Versão: 1.0

Data: DD/MM/AA

# FASE 1: estudo de viabilidade

## **Fase 1: ações**

1. Investigue possíveis locais para estações de carga.

2. Faça uma análise de mercado para identificar segmentos de clientes-alvo.

3. Faça uma previsão do investimento inicial e o possível ROI.

# FASE 2: criação e desenvolvimento

## **Fase 2: ações**

1. Finalize os projetos para estações de carga e a infraestrutura de acompanhamento.

2. Desenvolva soluções de software para pagamento, monitoramento da estação e interface do usuário.

3. Garanta as licenças e aprovações necessárias para a instalação.

# FASE 3: testes-pilotos

## **Fase 3: ações**

1. Identifique uma região limitada para a instalação-piloto.

2. Colete feedback dos usuários sobre o desempenho e a capacidade de uso da estação.

3. Resolva as falhas ou os desafios técnicos identificados durante o experimento.

## FASE 4: implementação em grande escala

## **Fase 4: ações**

1. Lance campanhas de marketing visando usuários em potencial.

2. Comece a instalação em fases de estações de carga em todas as regiões segmentadas.

3. Treine o pessoal em manutenção da estação e no suporte a clientes.

## FASE 5: gerenciamento operacional

## **Fase 5: ações**

1. Monitore a funcionalidade da estação e solucione problemas conforme necessário.

2. Colete e analise dados sobre o uso da estação e o comportamento dos clientes.

3. Atualize com frequência as soluções de software com base no feedback e nos avanços tecnológicos.

# FASE 6: engajamento e suporte a clientes

## **Fase 6: ações**

1. Desenvolva uma linha direta dedicada para dar suporte a clientes.

2. Lance programas de fidelidade ou ofertas promocionais para usuários frequentes.

3. Organize eventos ou oficinas para a comunidade sobre os benefícios dos VEs e do carregamento.

## FASE 7: revisão e otimização de desempenho

## **Fase 7: ações**

1. Faça revisões periódicas sobre o desempenho e a rentabilidade da estação.

2. Otimize as classificações da estação com base nos padrões de uso.

3. Implemente atualizações ou aprimoramentos com base na evolução das tecnologias e no feedback de clientes.

## FASE 8: expansão e crescimento

## **Fase 8: ações**

1. Pesquise novos mercados ou regiões para fazer uma possível expansão.

2. Colabore com fabricantes de veículos elétricos ou municípios locais para fazer consórcios.

3. Confira a diversificação em campos relacionados, como reciclagem de baterias ou estações movidas a energia solar.

|  |
| --- |
| **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. |