

PACT 3º Ciclo-Programa de Apoio às Comunidades Tradicionais

Linha de Fortalecimento das Cadeias Produtivas

Plano de Comercialização Fichas de atividades



Órgão fiscalizador



Implementador



Executor



O Curso de Comercialização PACT 3º Ciclo foi oferecido por um projeto de mitigação exigido pelo licenciamento ambiental federal, conduzido pelo IBAMA.

Plano de Comercialização

Diagnostico 1

QUESTIONÁRIO DE PESQUISA DE MERCADO SOBRE O NEGÓCIO:

Pesquisa de mercado nada mais é do que realizar entrevistas com os clientes e potenciais novos clientes para entender seus hábitos e gostos. E, a partir dessas informações, melhorarmos nossos produtos/serviços e comunicação.

Tente descobrir quais os produtos mais consumidos no ramo do seu negócio durante a entrevista e anote as respostas nos quadros abaixo.

Quais Produtos você compra?	Quanto você paga por este produto?		Quanto compra por mês ou semana?	De onde e/ou de quem compra?
	Preço Mín.	Preço Máx.		

Quais Produtos teria interesse em comprar?	Quanto estaria disposto a pagar por este produto?		Qual a estimativa de compra por mês ou semana?	O que você precisa ou falta para poder comprar?
	Preço Mín.	Preço Máx.		

Plano de Comercialização

Diagnostico 2

QUESTIONÁRIO DE PESQUISA DE MERCADO SOBRE O NEGÓCIO:

A seguir, damos um exemplo de como organizar essa pesquisa na forma de um roteiro de entrevista com clientes e potenciais clientes.

Nome do Cliente/ Estabelecimento:	
Telefone/Whatsapp:	
Endereço/Localização:	
Email (se tiver):	

Conhecendo melhor o Cliente

1. Como você fica sabendo das novidades da nossa comunidade ou da nossa cidade?

R: _____

2. Você gosta de ser avisado de promoções? de atividades? de feiras? eventos?

R: _____

3. Você usa internet? Escuta rádio?

R: _____

4. Onde você mora ou trabalha circula carro de som?

R: _____

5. Quais produtos costuma comprar?

R: _____

Plano de Comercialização

Planejamento

VAMOS CRIAR UM PLANO PARA AUMENTAR NOSSAS VENDAS!



1. Produtos Chave:

Quais são os produtos principais que queremos vender mais?



2. Público-Alvo:

Quem é nosso público?



3. Canais de venda:

Onde e como vamos vender nossos produtos?

Plano de Comercialização

Planejamento

VAMOS CRIAR UM PLANO PARA AUMENTAR NOSSAS VENDAS!



4. Estratégia de Preço:

Como vamos definir os preços dos nossos produtos?
E como vamos negociar em cada situação?



5. Definição de Metas:

Quais são nossas metas de vendas para os próximos meses?



6. Posicionamento da Marca:

Como queremos que os clientes vejam nossa marca?

Órgão fiscalizador



Implementador



Executor



O Curso de Comercialização PACT 3º Ciclo foi oferecido por um projeto de mitigação exigido pelo licenciamento ambiental federal, conduzido pelo IBAMA.