**EXEMPLO DE MODELO DE ESTRATÉGIA
DE MARKETING**

|  |  |
| --- | --- |
| CATEGORIA | DESCRIÇÃO |
| **ESTRATÉGIA DE MARKETING**  | Escolher as estações de carregamento elétrico da Positive Charge pela qualidade e confiabilidade para reduzir o impacto ambiental dos combustíveis fósseis e construir um mundo melhor.  |
| **OBJETIVOS DE MARKETING** | Aumentar o valor vitalício do cliente. Melhorar a conscientização e as avaliações dos produtos. |
| **VANTAGEM COMPETITIVA** | A Positive Charge emprega mão de obra altamente qualificada e é líder em novas tecnologias. |
| **ORÇAMENTO** | Entre 3% e 5% da receita da Positive Charge. |
| **CICLO DE COMPRAS DO CLIENTE** | O ciclo do cliente passa por conscientização, consideração e intenção antes que a compra seja concretizada. |
| **PROPOSTA DE VALOR EXCLUSIVA** | Causar um impacto positivo em nosso meio ambiente com uma estação de carregamento confiável e de alta qualidade para o seu veículo elétrico. |
| **IDENTIDADE DA MARCA** | A Positive Charge é uma empresa com consciência social e ambiental. |

**MIX DE MARKETING**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| CATEGORIA | DESCRIÇÃO | CUSTO |
| **PRODUTO** | Estações de carregamento de veículos elétricos | R$ 1.100 |
| **PREÇO** | Margem de lucro de 30% | R$ 1.430 |
| **LOCAL** | Plataforma de varejo online da Positive Charge | R$ 2.000 por mês |
| **PROMOÇÃO** | Campanhas de marketing digital, redes sociais e e-mail | R$ 9.000 por mês |
| **PESSOAS** | Equipes de marketing, gerenciamento e designClientes da Positive Charge | R$ 1.100 |
| **PROCESSO** | A Positive Charge entrega todas as etapas de valor aos consumidores.  |  |
| **EVIDÊNCIAS FÍSICAS** | Qualidade de experiência e satisfação para os clientes da Positive Charge |  |

**CANAIS DE MARKETING**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| CATEGORIA | DESCRIÇÃO | CUSTO |
| **OTIMIZAÇÃO DO MECANISMO DE BUSCA (SEO)** | Otimização de elemento de página e palavra-chaveCriação de conteúdo | R$ 2.000 por mês |
| **PARCERIAS DIGITAIS**  | N/A |  |
| **MARKETING EM REDES SOCIAIS** | Comercializar em plataformas onde os usuários compartilham informações | R$ 1.000 por mês |
| **MARKETING POR E-MAIL** | Focar em microinfluenciadores para impulsionar a conscientização da marca e o tráfego no site da Positive Charge | R$ 15 por 1.000 seguidores |
| **OUTRO** | E-mails de boletim, aquisição e retenção da Positive Charge | R$ 900 por mês |

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