

GROWTH - MKT - BUSINESS

O VALOR QUE FICA!



PLANEJAMENTO, DIFERENCIACÃO E CRESCEIMENTO SUSTENTÁVEL NA NOVA ERA DO MARKETING

**NESSA MATERIAL VOCÊ VAI
ENCONTRAR OS 8 BIG SHOTS
QUE EU ACREDITO!**

**PARA CONSTRUIR UM
PLANEJAMENTO
ESTRATÉGICO CONSISTENTE E
ESTRUTURADO VAI SER
FUNDAMENTAL VOCÊ
ANALISAR E REFLETIR SOBRE
TODOS ESSES PILARES
DENTRO DA SUA EMPRESA.**

ENJOY! ☺

PLANEJAMENTO, DIFERENCIAMENTO E CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL NA NOVA ERA DO MARKETING

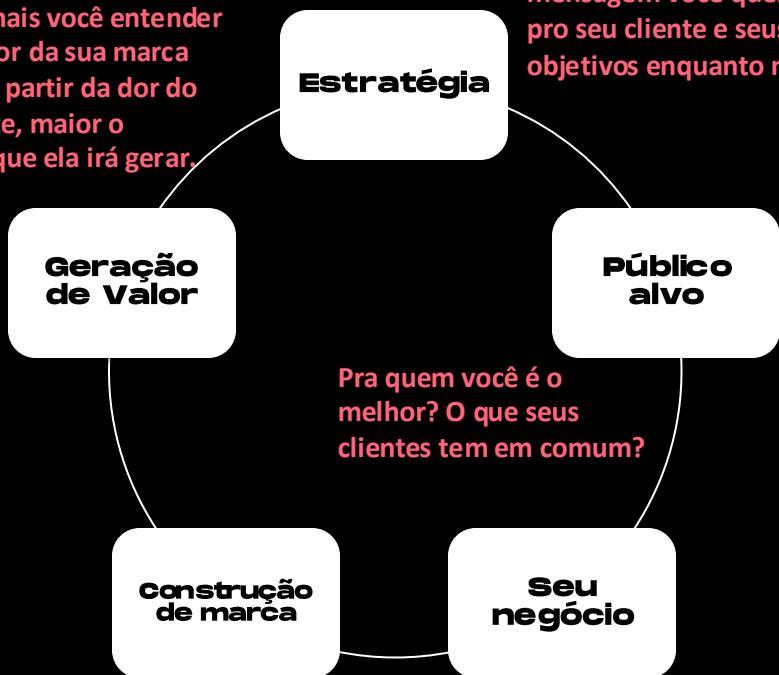
1—DIFERENCIAMENTO

Qual é a dor e a necessidade do seu cliente?

À partir dessa demanda você encontrará a solução e o caminho para desenhar o que de fato irá diferenciar sua marca da concorrência.

Quanto mais você entender que o valor da sua marca nascerá à partir da dor do seu cliente, maior o impacto que ela irá gerar.

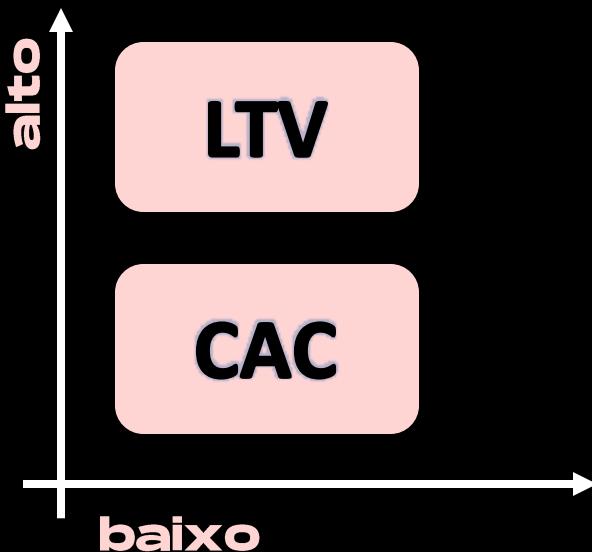
Onde você quer chegar, qual mensagem você quer passar pro seu cliente e seus objetivos enquanto negócio.



Para uma marca forte é preciso traduzi-la da mesma forma através de todos os pontos de contato demonstrando o que ela é, faz e fala*.

Valorize o seu negócio e as oportunidades de posicioná-lo através de todos os porta-vozes.

2- RECOMPRA



Não tem nada mais caro do que vender pouco ou vender uma vez só pro mesmo cliente

3- FIDELIZAÇÃO

**Você conhece o seu cliente?
Do que ele precisa?
Em que momento?
Qual a jornada do seu cliente até ele
comprar seu produto/serviço?**

Os leads que você capta, arquiva, administra e analisa
não podem ser só pra **VENDA**.

Entender sobre as necessidades individuais dos seus
clientes ou ao menos conseguir agrupar o maior número
pra elas serão um grande diferencial para personalizar e
fidelizar sua base de clientes.



MELHORES

Esses clientes são
os de maior ticket
médio/investimento
. Precisam de um
atendimento
personalizado
sobre interesses e
recorrência.



OS QUE MAIS COMPRAM

Esse perfil é o mais
recorrente.
Precisam de uma
estratégia que
aumente o ticket
médio e/ou
proponha
benefícios de longo
prazo.



OPORTUNIDADES

Clientes novos na
base precisam ter
uma maior atenção
para fidelização,
seja no
atendimento ou na
clareza sobre suas
necessidades.



MANUTENÇÃO

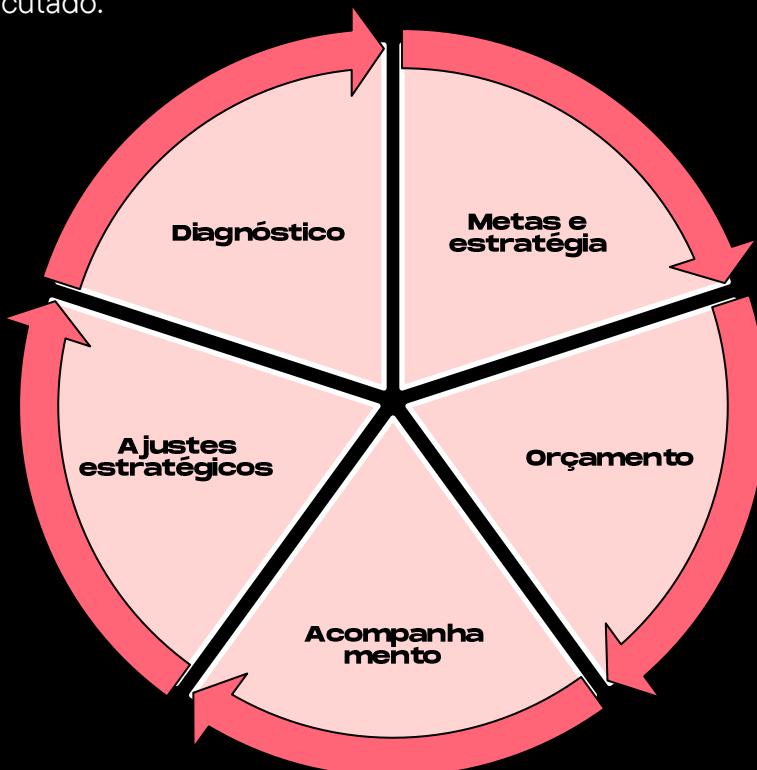
Esse tipo de cliente
precisa de atenção.
Estar sempre em
contato e
administrando suas
necessidades farão
a diferença para
aumentar a
recompra.

4- PLANEJAMENTO FINANCEIRO

Medir eficiência da equipe, analisar ROI, acompanhar os indicadores de performance são atividades básicas para desenhar um bom planejamento financeiro.

À partir de um diagnóstico e definindo a estratégia com metas claras é possível chegar a um orçamento consistente de acordo com o tamanho e o potencial do seu negócio.

Ao longo do processo será fundamental fazer intervenções coerentes de acordo com a evolução de tudo que está sendo executado.



5- METAS E OBJETIVOS

**NÃO EXISTE ESTRATÉGIA
SEM META**

**NÃO EXISTE META
SEM OBJETIVO**

**NÃO EXISTE MOTIVAÇÃO
SEM ESTRATÉGIA**

Para uma cultura organizacional forte e senso de pertencimento dentro do seu negócio seu time precisa de clareza sobre aonde sua empresa quer chegar com estratégia e objetivos claros.

E não importa o tamanho do seu negócio. Quanto mais você cresce, mais você precisa de gente que acredite no mesmo propósito que você. E ainda que você seja pequeno, mais ainda você vai precisar alinhar muito bem os objetivos da sua equipe. E a meta é a melhor forma de fazer esses combinados.

6- ESCALA

PLANEJAMENTO»PRODUTO PRODUTO»SERVIÇO

Planejar sua oferta e quais as necessidades do mercado que você atua farão com que você consiga entender qual melhor produto pra oferecer ao seu cliente.

À partir do produto ideal encontrar a solução/serviço fica mais fácil e mais objetivo.

Nem tudo que faz sentido pra você é o que o seu cliente precisa.

E é aí onde entra a **escala**!

Quanto mais interessante e atrativo comercialmente for seu produto, maior potencial ele tem de alavancar os resultados em vendas.

7- IA E O FUTURO QUE JÁ COMEÇOU



O framework acima mostra a evolução que grandes indústrias disruptivas viveram nos últimos anos. Ex: Uber, Airbnb, etc.

Esse cenário mostra o que a IA vem enfrentando hoje em dia.

Entender que a IA pode ser tratada como um conhecimento exponencial do seu conhecimento e da entrega da sua empresa é o primeiro passo para se adequar ao novo momento do mercado.



8-LIFE LONG LEARNING

Quanto de energia e tempo você dedica pra se atualizar sobre os acontecimentos do mercado que você atua?

Com o mundo em frequente transformação e evolução, dedicar tempo para se capacitar e monitorar o que acontece estimula que você enxergue outros pontos de vista sobre o seu negócio.

Seja através de bons conteúdos de podcasts, redes sociais, youtube, livros e mentorias, estar disponível à evoluir faz parte do processo de melhoria continua do seu negócio.

**HARD
SKILLS** + **SOFT
SKILLS**

AMBIDESTRIA

INOVAÇÃO + **EFICIÊNCIA**

