

QUAL É O POSICIONAMENTO DO SEU NEGÓCIO?

CRITÉRIOS DE POSICIONAMENTO	SUA RESPOSTA
<p>QUAL É O PERFIL DE CLIENTE DESEJADO PELA EMPRESA? Faz sentido priorizar os esforços de venda da empresa para algum perfil de cliente? EXEMPLO: Que moram perto da sua loja? De um gênero em particular? Faixa etária? Outro critério mais relevante?</p>	
<p>COMO O NEGÓCIO DEVE SER PERCEBIDO PELO PÚBLICO-ALVO? Quais benefícios você espera que os futuros clientes percebam e valorizem no seu negócio?</p>	

PLANEJAMENTO DE MARKETING E VENDAS

	ETAPAS	Ps PRIORIZADOS NESTA ETAPA	DECISÕES E AÇÕES QUE SERÃO EXECUTADAS PELA EMPRESA
A	COMO CHAMAR A ATENÇÃO DE CLIENTES POTENCIAIS?	<input type="checkbox"/> PRODUTO <input type="checkbox"/> PREÇO <input type="checkbox"/> PRAÇA <input type="checkbox"/> PROMOÇÃO	
I	COMO FAZER COM QUE OS CLIENTES POTENCIAIS SE INTERESSEM PELO PRODUTO?	<input type="checkbox"/> PRODUTO <input type="checkbox"/> PREÇO <input type="checkbox"/> PRAÇA <input type="checkbox"/> PROMOÇÃO	
D	COMO FAZER COM QUE OS CLIENTES POTENCIAIS DESEJEM ADQUIRIR O PRODUTO?	<input type="checkbox"/> PRODUTO <input type="checkbox"/> PREÇO <input type="checkbox"/> PRAÇA <input type="checkbox"/> PROMOÇÃO	
A	COMO FACILITAR A AQUISIÇÃO DO PRODUTO?	<input type="checkbox"/> PRODUTO <input type="checkbox"/> PREÇO <input type="checkbox"/> PRAÇA <input type="checkbox"/> PROMOÇÃO	