**PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO CELEIRO**

1. MARKETING E DESENVOLVIMENTO

**1.1** **Quais são seus principais Serviços/Produtos?**

1. Açougue - Quinta da Carne
2. Padaria
3. Feira
4. Produtos de Limpeza
5. Perfumaria

**1.2** **Campanhas – Principais Produtos/Serviços (Departamentos):**

1. Branding - Celeiro
2. Supermercado
3. Semana da Limpeza
4. Semana da Perfumaria
5. Oferta Relâmpago
6. Quinta da Carne
7. Findi Celeiro
8. Clube Celeiro
9. Feira
10. Segunda top 10

**1.3** **Qual o número de clientes?**

* **Total**: xxxx clientes cadastrados em todas as lojas
* **E-commerce**: xxxx clientes cadastrados
* **Itália**: xxxx clientes cadastrados
* **Center**: xxxx clientes cadastrados
* **Sul**: xxxx clientes cadastrados
* **Norte**: xxxx clientes cadastrados

**1.4** **Qual o faturamento semanal, mensal e anual atual?**

|  | **Semanal** | **Mensal** | **Anual** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Total:** | **R$ xx.xxx,xx** | **R$ xx.xxx,xx** | **R$ xx.xxx,xx** |
| **E-Commerce** | **R$ xx.xxx,xx** | **R$ xx.xxx,xx** | **R$ xx.xxx,xx** |
| **Itália** | **R$ xx.xxx,xx** | **R$ xx.xxx,xx** | **R$ xx.xxx,xx** |
| **Center** | **R$ xx.xxx,xx** | **R$ xx.xxx,xx** | **R$ xx.xxx,xx** |
| **Sul** | **R$ xx.xxx,xx** | **R$ xx.xxx,xx** | **R$ xx.xxx,xx** |
| **Norte** | **R$ xx.xxx,xx** | **R$ xx.xxx,xx** | **R$ xx.xxx,xx** |

**1.5** **Qual o principal objetivo de número de clientes?**

* Crescimento de 5% por mês

Total: xxxxxx clientes

**1.6** **Qual o principal objetivo de faturamento?**

* Acima de +4% da inflação

Total: R$xx.xxx.xxx.xxx,xx

**1.7**  **Quais são seus concorrentes diretos e crescentes**

Concorrente 1: Brasão

Concorrente 2: Supermercado Alfa

Concorrente 3: Via Atacadista

Concorrente 4: Fort Atacadista

Concorrente 5: Hortifruti da serra

Concorrente 6: Horti fruti do renato

Concorrente 7: Sabor e Arte

Concorrente 8: Sabor e Cia

2. DEFINIÇÃO DE PERSONALIDADE DE SEU **CLIENTE IDEAL**

**2.1** **Qual a sua idade?**

Homens e mulheres 25-34 (muito mais)

Homens e mulheres 45-54

**2.2** **Qual a dor de sua persona?**

Tempo - Comprar rápido

Encontrar produtos inovadores

**2.3** **Do que sua persona tem medo?**

Medo do Pertencimento e Escassez