

# Trabalho de Marketing

## Apresentação do Banco Sales



BANCO SALES

OBANCO DOS EMPRESARIOS

- Grupo:  
**LUCAS FERNANDES NUNES**  
**MARCOS ANTONIO GIMENEZ MORAES**  
**OTAVIO OLIVEIRA FRANCA**  
**PAULO AUGUSTO DE ALMEIDA E SILVA**



## Introdução: Apresentação



BANCO SALES

OBANCO DOS EMPRESARIOS

O Banco Sales seria a maior parte online só tendo algumas partes físicas em lugares estratégicos para poderem resolver algum problema ou pegar um Empréstimo.

E o nosso Banco terá como foco para atrair as pessoas seus investimentos de alto rendimento e créditos para cada tipo de pessoa e para cada tipo de empresa.

## Introdução: Publico Alvo



BANCO SALES

OBANCO DOS EMPRESARIOS

O nosso publico alvo seriam empresas pequenas e medias como por exemplo: (MEI, ME, EPP, EI e EIRELI e algumas outras). Nos escolhemos essas empresas como publico alvo pois são empresas com um alto potencial de crescimento e que podem fazer vários investimentos importantes para o crescimento do banco.

## Introdução: Concorrentes



BANCO SALES

OBANCO DOS EMPRESARIOS

Primeiramente nossos principais concorrentes seriam bancos online também como o banco Inter, Original, Nubank, Next e outros por nosso banco ser online mas com o decorrer do tempo teríamos que nos atentar para os grandes bancos como concorrentes para empréstimos e as corretoras como concorrentes para os investimentos.

## Introdução: Fornecedores



BANCO SALES

OBANCO DOS EMPRESARIOS

No caso nossos fornecedores seriam as próprias pessoas que investiriam no nosso Banco que chamaria atenção por ter ótimas taxas e mais para frente também teríamos os acionistas como fornecedores.

## Introdução: Produtos principais



BANCO SALES

OBANCO DOS EMPRESARIOS

Nossos Produtos principais seriam os Investimentos, Os empréstimos e os cartões.



**Banco Sales**

**Conta**digital

LUCAS FERNANDES NUNES

Agência:  / Conta:

Último acesso: 14/08/2020 22:13



**Menu-**



**Conta Digital**



**Emprestimo**



**Investimentos**



**Extrato**



**Cartão**



**Seguro**

**CDB** **12% a.a.**  
15% IR  
**Banco Sales**  
**Valor Mínimo: R\$100,00**

---

Ganho aproximado: 164% Vence dia 14/08/2030

**CDB** **160% do CDI**  
15% IR  
**Banco Sales**  
**Valor Mínimo: R\$100,00**

---

Vence dia 25/07/2022

**LCI** **9% a.a.**  
**Banco Sales**  
**Valor Mínimo: R\$100,00**

---

Ganho aproximado: 136% Vence dia 14/08/2030

Tesouro Direto

CDB e LC

LCI e LCA

# Empréstimos



BANCO SALES

OBANCO DOS EMPRESARIOS

Nos teríamos 5 modalidades de empréstimos; 1º para Meis ou empresas com menos que 81.000 de vendas anuais, nesse empréstimo poderíamos oferecer até 20.000 com 3 a 5 meses de carência com taxas personalizadas de acordo com o mercado

# Empréstimos



BANCO SALES

OBANCO DOS EMPRESARIOS

2º modalidade seria para micros empreendedores ou para quem vende mais que 81.000 e menos que 360.000, para eles ofereceríamos um credito de ate 60.000 com carência de ate 6 meses; 3º modalidade para pequenas empresas com vendas acima de 360.000 e ate 4.800.000 com empréstimos de 100.000 ate 250.000 dependendo com uma carência de ate 8 meses

# Empréstimos



BANCO SALES

OBANCO DOS EMPRESARIOS

4º Modalidade são para as maiores empresas que daí trabalharíamos com porcentagem elas poderiam pegar empréstimos de 5% a 10% de suas vendas anuais com carência de até 9 meses, todos os créditos para as empresas teriam taxas proporcionais a temperatura da economia, 5º modalidade para pessoa física que dependeria dos bens da pessoa para decidir as informações

# Empréstimos



BANCO SALES

OBANCO DOS EMPRESARIOS

Além disso teríamos também para coisas específicas como para compra de casa e de carro mas daí entra em questões de FGTS e de outros tipos de garantias.

# Cartão



BANCO SALES

OBANCO DOS EMPRESARIOS

Nos teríamos vários tipos de cartão que dependendo de sua fidelidade e de quanto você guarda de dinheiro você poderia adquirir, mas nosso principal é o cartão que a maioria teria um bom limite.

# Cartão



BANCO SALES

OBANCO DOS EMPRESARIOS

Nos teríamos vários tipos de cartão que dependendo de sua fidelidade e de quanto você guarda de dinheiro você poderia adquirir, mas nosso principal é o cartão que a maioria teria um bom limite.



0123 0123 0123 0123

nome / sobrenome

BANCO SALES

valid 12/25

©BANCO DOS EMPRESARIOS

0000 000 00000000-0

# Pesquisa de Mercado



BANCO SALES

OBANCO DOS EMPRESARIOS

A seguir, mostraremos pesquisas que realizamos, e seus dados correspondentes.

# Pesquisa de Mercado

Nesta primeira questão, abordando a pergunta, vemos que a maioria futuramente planeja ter uma conta em banco.

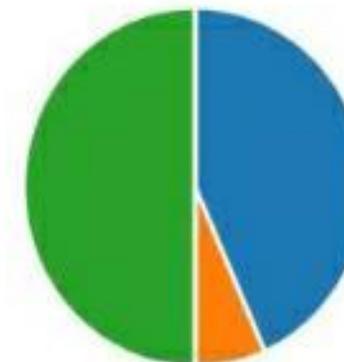


BANCO SALES  
O BANCO DOS EMPRESARIOS

1. Você possui uma conta em um Banco

[Mais Detalhes](#)

 Sim	13
 Não	2
 Não, mas pretendo ter	15



# Pesquisa de Mercado

Aqui podemos ver quais são os bancos que mais atraem o determinado público alvo, com sua popularidade, são estes Bancos que futuramente ganharão novos clientes.



BANCO SALES

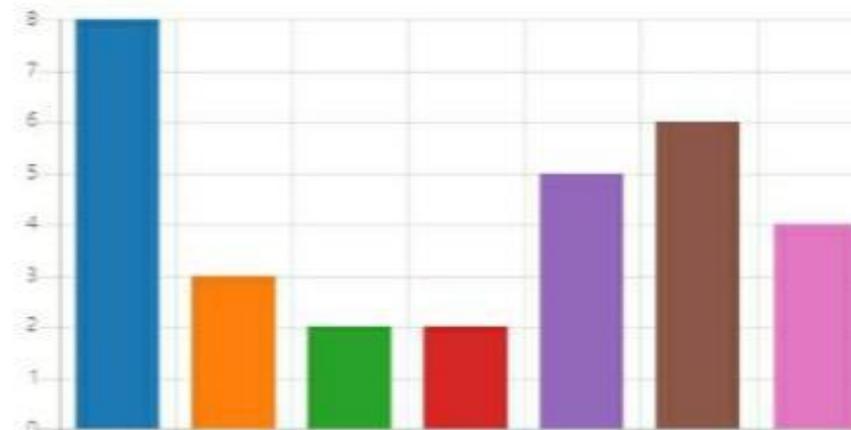
OBANCO DOS EMPRESARIOS

## 2. Qual Banco voce possui ou qual iria querer ter

[Mais Detalhes](#)



8  
3  
2  
2  
5  
6  
4



# Pesquisa de Mercado

Aqui, vemos a finalidade de cada um ao ter uma conta no banco, seus objetivos e causas

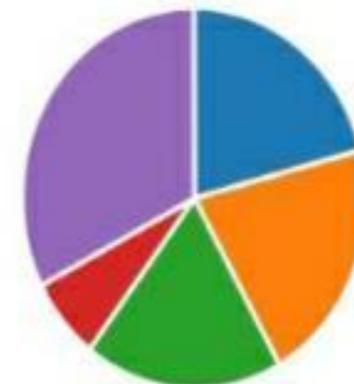


BANCO SALES  
O BANCO DOS EMPRESARIOS

## 3. Para que você usa o Banco

### Mais Detalhes

 Tenho para eu poder usar um ...	9
 Para eu guardar meu dinheiro	9
 Para receber algo do governo	8
 Uso para investir	3
 Não tenho banco	14



# Pesquisa de Mercado

Nesta pergunta, matamos a charada do que chama a atenção em um banco, talvez, por isso tanto escolheram tal empresa na questão acima, mas predominantemente, por muitos não ter uma renda fixa, aderem a respeito das taxas.



BANCO SALES  
O BANCO DOS EMPRESARIOS

## 5. O que mais te atrai em um Banco

### Mais Detalhes

 CashBack	2
 Não ter taxas altas	16
 Facilidade para abertura	8
 Cartão com altos limites	4



# Pesquisa de Mercado

Muitos, ainda em dúvida nesta questão, o talvez predominou, mas ainda há tempo para pensar!



BANCO SALES  
O BANCO DOS EMPRESARIOS

6. Você pensa em abrir uma empresa no futuro?

[Mais Detalhes](#)

 Sim, eu pretendo	6
 Eu quero mas não tenho certe...	9
 Talvez	13
 Não, eu não gostaria de abrir ...	2



# 4Ps Produto/Preço



BANCO SALES

OBANCO DOS EMPRESARIOS

Empréstimos: Temos 5 modalidades de empréstimos; 1º para Meí's, ou empresas com menos de 81.000 de vendas anuais. Nesse empréstimo, podemos oferecer até 20.000, com 3 a 5 meses de carência com taxas personalizadas de acordo com o mercado. 2º modalidade é para microempreendedores e para quem vende entre 81.000 e 360.000. Para eles oferecemos um crédito de até 60.000 com carência de, no máximo, 6 meses; 3º modelo foca nas pequenas empresas com vendas acima de 360.000 e não mais que 4.800.000 com empréstimos de 100.000 a 250.000, dependendo de uma carência de 8 meses. 4º forma é para as maiores empresas que, desta forma, trabalharíamos com porcentagem. As empresas poderiam fazer empréstimos de 5% a 10% de suas vendas anuais com carência de até 9 meses. Todos os créditos para as empresas teriam taxas proporcionais a temperatura da economia. A 5ª variedade enfatiza a pessoa física que dependeria dos bens para tomar decisões.

# 4Ps Produto/Preço



BANCO SALES

OBANCO DOS EMPRESARIOS

Além disso, ofereceríamos empréstimos para compra de imóveis e de automóveis; contudo, dado isso, entraríamos em questões de FGTS e de outros tipos de garantias. Cartão: Teríamos diversos tipos de cartões que, dependendo de sua fidelidade e de quanto o dinheiro é guardado pelo cliente, poderia adquiri-lo, todavia, nosso cartão principal e o mais popular destaca-se pelo bom limite que tem. Por se tratar de um banco, o Sales precisa seguir uma rígida regulamentação imposta pelo Banco Central que não permite grandes variações em seus serviços e taxas. As pequenas mudanças permitidas nas tarifas bancárias ficam a cargo do colegiado de diretores, responsáveis pelas tomadas de decisões

# 4Ps



BANCO SALES

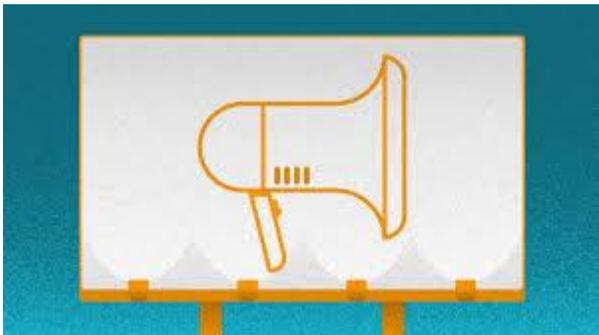
OBANCO DOS EMPRESARIOS

O cliente pode buscar pelo Banco através dos meios online, mas há um campo de atuação central, a Sede, onde os trabalhos internos são desenvolvidos.

Pode-

se acessar os canais de distribuição pela internet, no site plataforma, se desejar itens físicos, como, por exemplo, nosso cartão, apenas contatar a equipe que desenvolverá as ações e meios da melhor forma para que você cliente seja atendido no conforto de sua casa com segurança 100% garantida

# 4Ps Promoção



BANCO SALES

OBANCO DOS EMPRESARIOS

Nosso forte está aqui mesmo, anunciamos nossos produtos em um local totalmente seguro, novo e de fácil acesso, a internet.

Em nossas páginas espalhadas em todas as redes sociais, atendemos e respondemos diversas perguntas de clientes que são novos e inexperientes na área, muitos têm receio, sim, mas depois que fazem parte de nosso banco, não querem outro! Em nossas pesquisas de internautas, estamos cada vez mais subindo no número de seguidores, e isso, nós da muita alegria e satisfação! Uma sensação de dever cumprido sem igual!

Direto de nossos meios de comunicação, como Facebook, Instagram, Youtube, os clientes são, por alta tecnologia direcionados a nossa plataforma digital, onde conhecem mais do nosso Banco e nossas muitas vantagens

# Posicionamento da marca



BANCO SALES  
O BANCO DOS EMPRESARIOS

Para a nossa empresa, nós queríamos ser lembrados como um banco seguro, eficiente, e com um ótimo relacionamento com nossos clientes. Revolucionar o pensamento das pessoas, com relação a contas em bancos digitais, em achar que eles não são muito confiáveis. Nós queríamos transformar esse ambiente, divulgando às pessoas as vantagens de se ter um banco digital, principalmente na pandemia em que estamos passando.

# Análise Swot



BANCO SALES  
O BANCO DOS EMPRESARIOS

## Análise Interna

### FORÇAS

A nossa forte ligação com os empresários e as empresas de Mei, Micro, EPP e outros tipos.

### FRAQUEZAS

Dificuldade de chamar os grandes investidores pois já estão em grandes bancos.

### OPORTUNIDADES

Nossa maior oportunidade será com o crescimento de nossos clientes e empresas.

### AMEAÇAS

Nossa maior ameaça será os grandes bancos que já tem fama por causa disso podemos ter dificuldades de conseguir clientes.

## Análise Externa

# Objetivos e metas para 2021



BANCO SALES

OBANCO DOS EMPRESARIOS

- 1º Meta entrar na bolsa de valores do Brasil (Ibov)
- 2º Meta seria bater os 10 milhões de contas abertas
- 3º Meta conseguir investir 10 bilhões de reais

# 5W2H



BANCO SALES  
O BANCO DOS EMPRESARIOS

What – O quê	Why – Por quê	Where – Onde	When – Quando	Who – Por quem	How – Como	How Much – Quanto o custará
Primeiramente nos precisaríamos de fazer um grande marketing digital como em canais específicos de youtube que pudese pegar nosso publico alvo	Para que a gente consiga clientes mais jovens e tecnologicos que queiram ser empresarios um dia	Em plataformas como Youtube e na internet	Ate Fevereiro de 2021 teriamos que ter a propaganda feita e já estar em circulação	Teriamos uma equipe para cuidar das nossas redes e da nossa propaganda virtual junto com a equipe de marketing	Nos precisaríamos primeiro fazer o anuncio e uma pesquisa para saber quais canais colocar nosso anuncio	Em propagandas online usariamos 36% do nosso dinheiro disponivel para o marketing ou seja 90k
Outro Marketing que precisaríamos seria na televisao pois assim pegariamos um publico um pouco mais velho que digitalmente não alcançariamos	A Tv é ainda um dos melhores jeitos de fazer propaganda pois a maioria das pessoas a assiste e iriamos pegar um publico mais diferenciado	Em emissoras famosas como a globo	Ate Fevereiro ter um comercial pronto e ser publicado no maximo ate Março	Nossa equipe de marketing	Nos iriamos contratar uma equipe proficional para criar o comercial	Para o comercial na Tv gastariamos 100k ou 40% do disponivel
Tambem iriamos fazer propagandas presencialmente como alguns aventos para chamar atençao das pessoas e para elas conhecerem nosso banco	Esses eventos seriam bom pois ainda tem pessoas que tem desconfiansa de coisas online e por isso eles poderiam chamar a atençao dessas pessoas	Principalmete em São Paulo que é onde a maioria dos Mei's estao	Fariamos esse evento todo mês dia 15	Contrataríamos um organizador de eventos e ele faria junto da equipe de marketing	Iriamos fazer uma pesquisa para saber onde fazer o evento e entao iriamos contratar uma equipe de organizadores para fazer ele	E por fim para os eventos usariamos 60k ou 24%

# Conclusão

Assim seguimos, contando com tanta gente, marcando a vida de todos com nosso trabalho justo e honesto, sempre transparente e superior as fronteiras do comodismo de todas as empresas, nós buscamos nos envolver respeitando os espaços e vimos que isso, mesmo sem o calor humano, tem envolvido a todos em um só coração, uma só família.



BANCO SALES

OBANCO DOS EMPRESARIOS

