

Plano de Marketing



Flor de Afrodite
Beauty Space

Integrantes

Maria Eduarda Pereira

Mariana Ramiro

Marislaine Souza Venite

Tauane Cristiane Sá Oliveira

Vanessa dos Santos Penha de Oliveira

Vitória Cristine Machado Batista

Introdução



Briefing

Placeholder text block in the top left of the presentation slide.

Placeholder text block in the bottom center of the presentation slide.

Placeholder text block in the top right of the presentation slide.



História



Fundação em 20 de fevereiro de 2020



Prestação de serviços e revenda de produtos qualificados



Formada por 6 sócias



Unidas por um sonho em comum

Diretrizes organizacionais

MISSÃO

Nossa missão é oferecer um atendimento diferenciado prestando um serviço com conforto e qualidade, tornando as mulheres realizadas e satisfeitas com sua aparência estimulando o empoderamento.



VISÃO

Ser referência na realização em beleza, proporcionando um ambiente de conforto, relaxamento e com produtos de qualidade. Além de ter um renome na região por prestar um serviço de qualidade, por um ótimo atendimento e atender as expectativas dos clientes.



VALORES

Trabalhar com produtos de excelência e sempre respeitando as características e individualidade de cada cliente. Agregar valores ambientais, visando diminuir o impacto na natureza dos nossos produtos evitando desperdícios.



4 P'S DO MARKETING

| Preço | Produto | Praça | Promoção |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| Preços acessíveis a todos; Pequenas taxas para serviços exclusivos (Espaço Kids e Espaço Pet); Preços populares no mercado; Descontos para pacotes mensais e dia de beleza; Pagamentos com desconto a vista e a com pequenos juros a prazo (cartão de crédito); | Produtos utilizados de qualidade e certificados; Melhores marcas do mercado de acordo com cada serviço; Garantia em todos os serviços; Produtos utilizados por profissionais especializados; | Localização acessível; Ambiente organizado e agradável; Catálogos de produtos disponíveis á pronta entrega; Venda e prestação física; Atinge os clientes através das redes sociais; Canais diretos; | Panfletos; Redes sociais; Parcerias e patrocínios com produtos de beleza e blogueiras; |

Análise SWOT

FORÇAS

- Espaço Kids e Pet
- Produtos de qualidade
- Mão de obra especializada
- Profissionais qualificados
- Ambiente confortável e privado
- Estacionamento próprio

OPORTUNIDADES

- Melhores serviços e acessíveis a todos
- Localização estratégica para atender clientes de toda cidade
- Diversos serviços de beleza e estética em um só lugar
- Salas privadas

Estúdio Afrodite
Beauty Space



Análise da marca

O salão tem seu nome inspirado na história da Deusa Grega chamada Afrodite popularmente conhecida como deusa da beleza e a flor que representa delicadeza e algo a ser admirado, sendo assim: salão Flor de Afrodite. Nosso logotipo é a imagem do rosto de uma mulher tendo em seu cabelo uma flor em destaque.





PLANO DE COMUNICAÇÃO

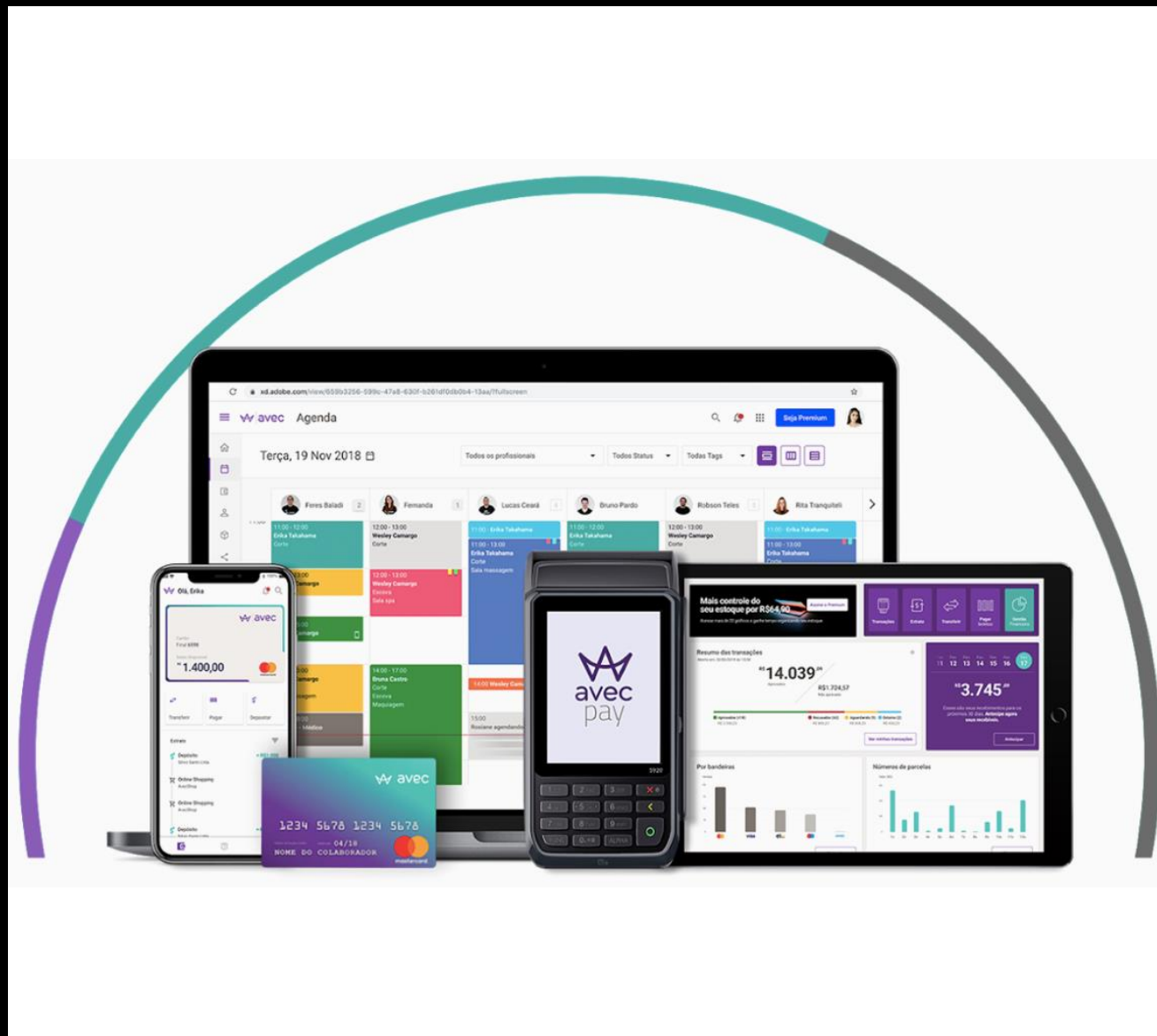
1 - Campanha de Comunicação para produto e/ ou serviço

- breve comercial que passará até 6 vezes ao dia, em horários estratégicos, nos intervalos da programação da nossa rádio local Ternura FM
- Compra de espaços publicitários, em locais estratégicos

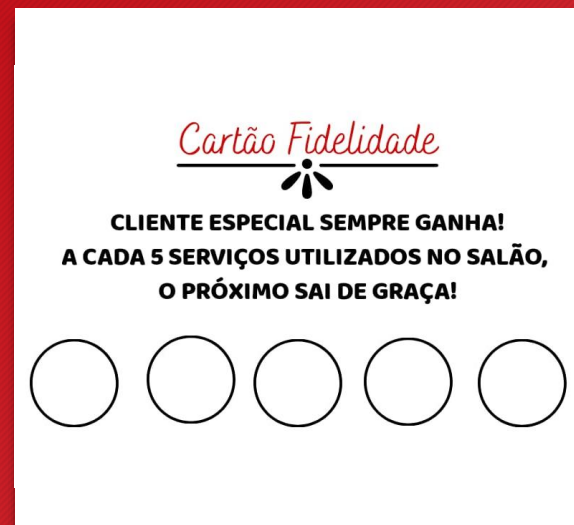


2 -Marketing Direto

Por meio do aplicativo e/ou site nós do salão Flor de Afrodite teremos o controle de dados e agendamentos de cada cliente. Desta forma, teremos os dados de todas que já obtiveram serviços, podendo sempre as manter atualizadas, através do e-mail e WhatsApp por exemplo.



3 - Promoção de venda





4 -Venda Pessoal

- equipe de profissionais capacitados
- um espaço kids para que o filho se divirta enquanto sua mãe se cuida
- vários segmentos de estéticas em um só lugar
- secretaria a prontidão para agendar e ofertar todos nossos procedimentos
- vendas dos nossos produtos que utilizamos em nossos tratamentos, para maior satisfação no pós e finalização
- ofertas especiais as nossas clientes que possuem cartão fidelidade.

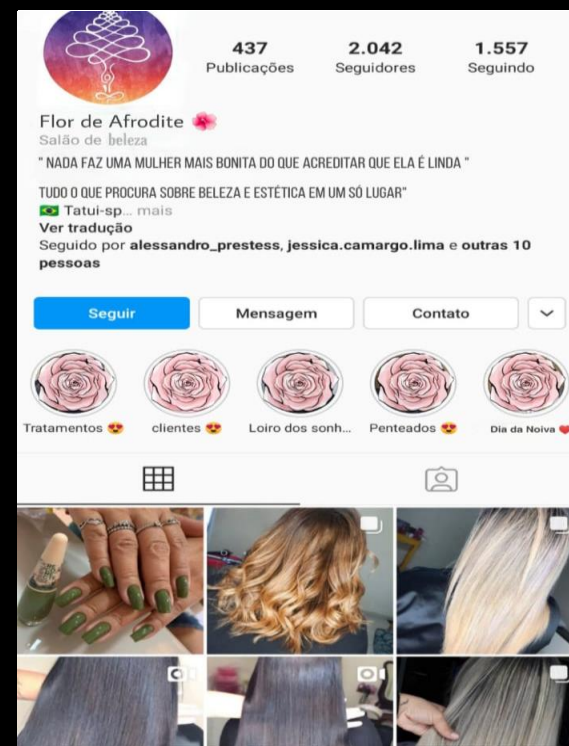


5 -Publicidade

- Iremos fechar uma parceria com a rádio Ternura
- 1 vez por mês, estar selecionando uma mulher carente a ter um dia de beleza no nosso salão.
- Procuramos fazer uma pessoa que muita vezes não tem condições de pagar por esses serviços, levando sua felicidade e aumentando sua autoestima.



- Parcerias:
Edson Noivas
Fotógrafos
Empresas de locação de carros e de
decoração de festas
- Influencers
- Cartão de desconto
- Sorteios em nossas redes sociais
- Concursos em datas especiais
- Publicidade interna



Conclusão



