

PLANO DE MARKETING SOBRE A EMPRESA SLIM WEB COMUNICAÇÃO DIGITAL LTDA.

Aluno (a): Tuany Ribeiro da Rocha

Orientador: Filipe Ramos Barroso, MS.

RESUMO

Este plano de marketing refere-se à implementação de um plano de marketing na empresa Slim Web, pois hoje ela não possui. O seu negócio é segmentado no ramo da comunicação digital, com forte tendência de crescimento. Ela está há um ano e dois meses no mercado. Este Plano de Marketing apresenta a forma de atuação na área de marketing comercial e como ela participa ativamente do resultado da empresa. Todas as ações implementadas neste plano de marketing que antes não existia de forma registrada e caracterizada com fundamentações técnicas, trazem a tona a necessidade de a empresa que trabalha no segmento de soluções para web, conseguir ter a percepção das necessidades de seus clientes, trabalhar em cima dessas oportunidades de satisfação, concluir trabalhos com maior amplitude de conhecimento do que deve ser feito de maneira mais objetiva e eficiente.

PALAVRAS-CHAVE:

Plano de Marketing, ações implementadas, necessidade, oportunidades, eficiente.

1. HISTÓRIA

Nos dias de hoje, ter um web site se tornou indispensável para empresas de todos os tamanhos. Esta ferramenta facilita a comunicação junto ao seu cliente sobre os seus produtos, serviços e diferenciais.

A SLIM WEB acredita que, atualmente, o mercado web brasileiro sofre uma carência entre o design e a programação. Considerando isso, através de uma forte equipe, buscamos atingir o máximo potencial dessas ferramentas, nas quais são necessárias ideias criativas, mostrar visuais impactantes e uma programação funcional com as melhores tecnologias em desenvolvimento web.

Partindo sempre desse ideal, nosso trabalho consiste não somente em desenvolver um site, mas que seja possível conquistar um novo mercado, fidelizar novos clientes e crescer junto a eles.

2. PESSOAS ENVOLVIDAS

Joceli Antonio Pacheco Junior, formação técnica informática, especializações em Web Designer e Desenvolvedor PHP. Trabalhou durante a formação na Plugin UOL, onde chegou a desenvolver o cargo de ouvidoria. Também na Web Feras, como programador. Hoje atua como sócio e programador na Slim Web.

João Eduardo Zatti, acadêmico em Ciências Contábeis. Trabalhou no Polopetroquímico, como químico. Hoje atua como sócio, cuidando da parte financeira.

2.1. Número de funcionários

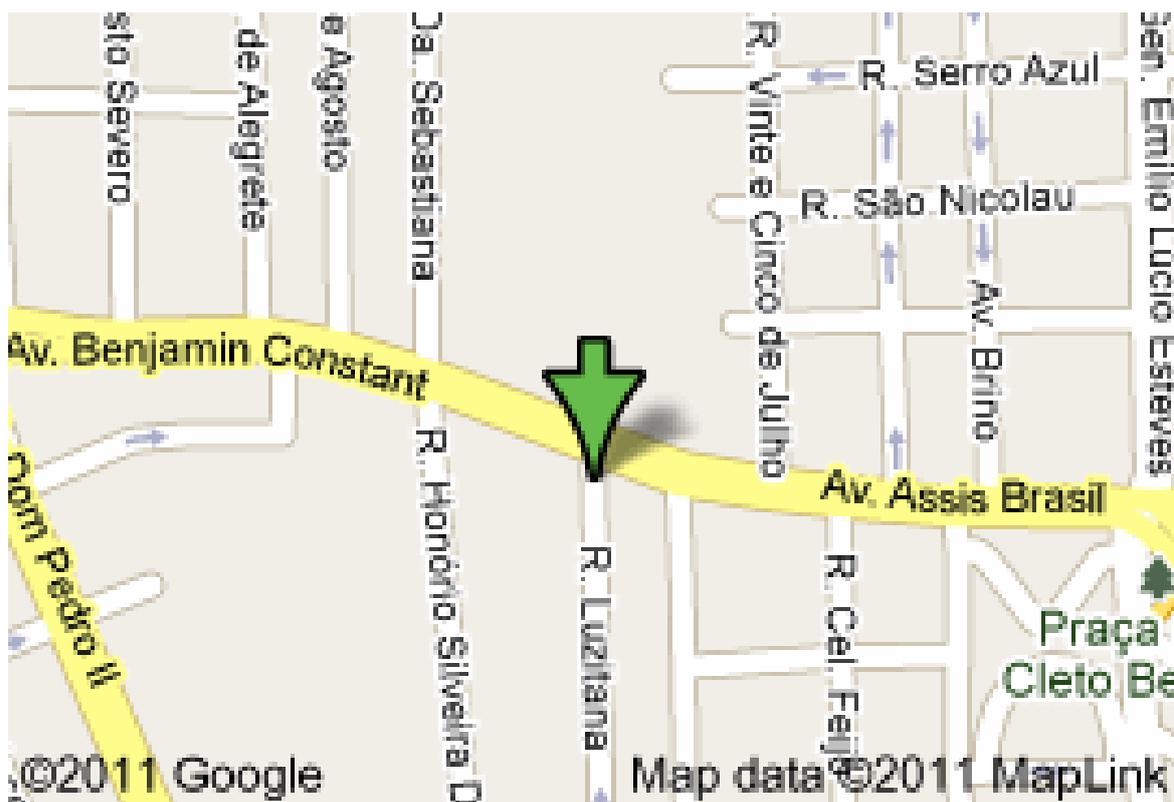
(1) Um funcionário – Escolaridade: 2º grau

2.2. Ramo de Atividade

Comunicação digital

2.3. Localização

Localiza-se na zona norte de Porto Alegre-RS, Rua Luzitana, 42 sala 202, bairro Higienópolis.



2.4. Equipamentos

Três computadores, uma multifuncional e equipamentos da hospedagem pela empresa contratada.

2.5. Porte da empresa

Empresa de pequeno porte.

2.6. Organograma



3. REDES SOCIAIS

A empresa Slim web trabalha com o seu site principal, twitter, facebook e linkedin:

- www.slimweb.com.br
- https://twitter.com/slim_web
- <http://pt-br.facebook.com/slimweb>
- http://www.linkedin.com/company/slim-web-comunica-o-digital?trk=fc_badge

4. PRODUTOS E SERVIÇOS

Criação de Sites

A SLIM Web desenvolve sites de qualidade, precisão e fácil de gerenciamento, auxiliando nos negócios da sua empresa e fornecendo resultados positivos desde a divulgação até a conquista de novos clientes. Com um design moderno e totalmente personalizável são proporcionadas as melhores opções em sites.

Loja virtual

A Loja Virtual ajuda a ampliar seu quadro de clientes em potencial, maximiza a visibilidade da sua marca, ganhando uma nova área de atuação. Oferecemos toda a infraestrutura personalizada de acordo com as necessidades da sua empresa, atendendo às exigências da Legislação vinculadas ao setor comercial e financeiro, como pagamentos e notas fiscais.

Registro de domínio

Análise de disponibilidade e registro de domínio em órgão competente.

Hospedagem

Hospedagem de dados em servidor dedicado, proporcionando confiabilidade e 100% de garantia.

Criação de contas de e-mail

Ativação de contas de e-mail personalizadas, com domínio próprio e 7 Gb de espaço. Geralmente para pessoas que possuem empresas de pequeno porte e raramente para pessoas físicas.

Suporte Técnico

Conte com uma equipe especializada, prestando suporte através de diversos canais de atendimento.

SEO - Search Engine Optimization

A Otimização da marca do cliente em sites de busca é uma ferramenta trabalhada constantemente pela Slim Web, focando o aumento da visibilidade do seu site.

Chat

Através do Chat on-line, sua empresa pode prestar um atendimento em diversos setores aos visitantes do site, proporcionando uma interação imediata com os usuários.

E-mail Marketing

Desenvolvimento de planos de marketing personalizados, aplicados ao seu público alvo. O E-mail é uma forma muito eficiente de divulgação e comunicação, criar uma campanha publicitária personalizada é uma maneira de atrair e fidelizar clientes.

Soluções Web

Para serviços específicos disponibilizamos sistemas personalizados, criados para atender os pontos triviais de cada ramo de atuação. Veja abaixo Alguns:

- Sistema de imobiliárias
- Sistema de revenda de automóveis
- Sistema de livrarias
- Sites dinâmicos com sistema de gerenciamento de conteúdo
- Reestruturação de sites

5. PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Mercado de soluções web. Criação de site para empresas jurídicas, como por exemplo, Pague Off e Oferta Chique. Criação de email para pessoas físicas e jurídicas. Serviço de hospedagem de dados em servidor, feito por uma empresa contratada de São Paulo, criação de chat e suporte técnico.

5.1. Missão

Desenvolver projetos de qualidade que gerem retorno para os clientes, valorizando o trabalho da empresa, para conseguir aumentar 60% dos clientes ao ano.

5.2 Valores

- Ética - Proporcionar credibilidade;

- Pró-atividade - Otimização de tempo;
- Transparência - Segurança para com os clientes;
- Compromisso com resultados - Excelência em atendimento.

5.3 Visão

Em até três anos ser referência na produção web e comunicação digital no estado do Rio Grande do Sul.

6. ANÁLISE DO AMBIENTE

Fatores Econômicos: A partir de pesquisas diretas e indiretas, verificou-se que as empresas e as pessoas de um modo geral, estão mais seguras com relação à economia na atualidade, devido a estabilização crise mundial recente, tornando capaz de se poder fazer investimentos na área de melhorias tecnológicas.

Fatores Socioculturais: É evidente o crescimento das redes sociais tecnológicas, hoje em dia, a maioria das empresas já tem seu e-commerce, seu portal e etc., tudo influenciado pela globalização, cada vez mais, tem que se estar atualizado, e é dessa maneira tornando instantâneas as ações, é que culturalmente, a relações comerciais, tornam-se necessárias pela web.

Fatores Políticos, Legais e Tecnológicos: Observa-se que estes itens não interferem diretamente. Políticos, ainda não intervêm. Legais, trata-se de prestação de serviços, então ainda são assegurados de forma não agressora. E tecnológicos, trata-se de uma empresa que lida com esta questão, portanto só tem ela a favor.

Concorrência: Se dá de forma acentuada, porém existe muita informalidade no setor, o que viabiliza mais negócios efetivos para Slim Web, tornando-a uma forte candidata a ser muito forte nos próximos anos, sendo cuidadosa em todos os setores, é um diferencial.

- Informações retiradas de pesquisa de mercado, dos sócios da empresa e conteúdo teórico.

Definição do público-alvo:

Por se tratar de uma empresa que vende serviços, público-alvo da Slim Web é um grupo amplo e em forte crescimento no mercado. A maior parte do público pertence às classes A, B e C, mas ela pretende atender principalmente os públicos de classe A e B, priorizando a qualidade dos serviços como a principal estratégia para seus clientes.

No caso da Slim Web, após análise de cenários, foi identificado que o público-alvo, é composto por empresas, associações e pessoas com intuito de relações comerciais na web, e ainda com intuito de estar nela como canal de marketing.	
Geográficos	Localizados no Rio Grande do Sul, principalmente na capital e proximidades.
Demográficos	Empresários entre 25 e 60 anos, pertencentes a classe média e alta.
Psicográficos	Pessoas com o objetivo de programar mais um tipo de canal para relações comerciais.
Comportamentais	Socializações costumam estar aptos aos benefícios trazidos para empresa.

Fatores Internos: A Slim Web possui infraestrutura adequada, pessoal qualificado com nível médio e cursos de especialização, computadores para cada colaborador, pois é a ferramenta chave, multifuncional, equipamentos propícios para a boa realização do trabalho, sala de reuniões, o banco de dados de clientes tem crescido.

6.1 Fatores Externos:

<u>OPORTUNIDADES</u>	<u>AMEACAS</u>
Crescimento do mercado virtual;	Concorrentes formais de grande porte com tecnologia mais avançada;
Crescimento do interesse empresarial de estar na internet;	Concorrentes informais, com preço menor.
Demanda de serviços de alta qualidade;	Concorrência de grande atuação em softwares gratuitos;
Surgimento de sites de leilões;	Concorrência com mais experiência e nome já conhecido no mercado;
Surgimento de sites de compras coletivas;	
Empresas implementando a ferramenta do Marketing no mercado de soluções web;	

6.2 Fatores Internos:

<u>FORCAS</u>	<u>FRAQUEZAS</u>
Boa localização, região de fácil acesso em Porto Alegre;	Falta de um plano de Marketing;
Feedback positivo de clientes satisfeitos com o resultado do serviço;	Pouco conhecimento técnico do setor comercial;
Estrutura de receptividade aos clientes devido ao fácil contato aos donos da empresa;	Sem estacionamento para clientes;
Pontualidade nos prazos de entrega;	Empresa com menos de dois anos de mercado;
Conhecimento técnico da área de programação compatível com o mercado;	Pequena estrutura para trabalhar com clientes de grande porte;
Envolvimento com características empreendedoras;	

6.3 Definição de posicionamento de mercado, como o cliente vê o seu negócio:

Diante das situações adversas que compõe o dia-a-dia das empresas, é necessário saber onde você está inserido. E é através de alguns levantamentos que foi definido, que os produtos oferecidos pela Slim Web, tem que ser de acordo com as necessidades de cada cliente, todos com uma reunião prévia para acertar do que se precisa, e cada cliente, tem a possibilidade de trazer com segurança as ideias para formulação de seu serviço, podendo receber acompanhamento constante. Isso tudo possibilita bom networking tanto para empresa quanto p/ o cliente.

6.4 Definição do mercado

A marca foi escolhida pensando em algo forte e impactante, sofreu uma alteração devido a questões legais.

O nome foi alterado de QG Web que tinha o intuito, de trazer a ideia QG Militar da Web, nome forte e com impacto, hoje depois da alteração, é conhecido como , mais leve, mas ainda forte, soando bem.

Símbolo traz nos tons do verde e branco desenho bem marcante, dinâmico e clean.

CONCLUSÃO

Ao desenhar o planejamento estratégico da empresa SlimWeb, ficou comprovada a importância de uma estrutura bem organizada proporcionada para uma empresa de pequeno porte. É possível concretizar a visão “em até três anos ser referência na produção web e comunicação digital no estado do Rio Grande do Sul”.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALBRECHT, Karl. **Serviço ao cliente: a reinvenção da gestão do atendimento ao cliente**, Rio de Janeiro: Campus, 2002.

KOTLER, Philip. **Administração de marketing**, 12. Ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

[HTTP//www.slimweb.com.br](http://www.slimweb.com.br)