

Data do envio				Mês Planejado			
Franquia			Responsável				
Observação							
QUANDO	O QUE	QUEM	ONDE	POR QUE	COMO	QUANTO	RETORNO
DATA EXATA OU PERÍODO	AÇÃO	ENCARREGADOS (AS)	UNIDADE OU LOCAL	QUAL OBJETIVO DA AÇÃO	QUAL A DINÂMICA DA AÇÃO	R\$ -	QUAL O RETORNO ESPERADO
	CAMPANHAS DE MARKETING CONTÍNUAS	Marketing		Para comunicação Local / Regional	Criação de campanhas/criativos para geração de leads nas plataformas google e meta ads (Perpétuo). Utilize uma combinação de estratégias online e offline, como publicidade nas redes sociais, marketing por e-mail, anúncios locais, programas de fidelidade, parcerias com outras empresas locais, entre outros.	média 10% do faturamento bruto	Fortalecer o posicionamento da marca na região e obter leads.
	ACOMPANHAMENTO DE DESEMPENHO	Marketing		Para comunicação Local / Regional	Monitoramento regular das métricas de desempenho, como vendas, fluxo de caixa, lucratividade e satisfação do cliente. Analisar os relatórios e identificar áreas de melhoria ou oportunidades para otimização.		Executar tomadas de decisão de maneira mais acertiva.
	FEEDBACK DE CLIENTES	Marketing		Para comunicação Local / Regional	Implementação de um sistema para coletar feedbacks dos clientes, como pesquisas de satisfação, comentários nas redes sociais ou caixas de sugestões. Analisar os feedbacks recebidos e tomar ações concretas para resolver problemas ou atender às demandas dos clientes.		Direcionamento / Alinhamento de expectativas com relação aos nossos clientes.
	MARKETING DE COMUNIDADE	Marketing		Para comunicação Local / Regional	Estabelecer parcerias com nichos semelhantes e relacionamentos com organizações locais, clubes esportivos, instituições de caridade ou grupos comunitários. Participar de eventos locais, patrocinar atividades que esteja presente na vida da comunidade para construir uma reputação positiva e fortalecer a marca.		Gerar semelhança e identificação com causas sociais da região.

	TREINAMENTO DE EQUIPE	Marketing		Para comunicação Local / Regional	<p>Treinamento contínuo e desenvolvimento profissional de equipe.</p> <p>Manter os funcionários atualizados sobre produtos, serviços, comunicação e processos da empresa.</p> <p>Realizar avaliações regulares de desempenho e oferecer oportunidades de crescimento e promoção interna sempre que possível.</p>		Melhoria no atendimento e comunicação
	MONITORAMENTO DA CONCORRÊNCIA	Marketing / Gerente de Unidade		Para comunicação Local / Regional	Manter-se atualizado sobre as ações e estratégias dos concorrentes locais. Identificar oportunidades para diferenciar seu negócio e adaptar sua oferta para se destacar no mercado.		Estar um passo à frente da concorrência da região
	INOVAÇÃO E ADAPTAÇÃO	Marketing		Para comunicação Local / Regional	<p>Estar atento a mudanças e inovações no mercado.</p> <p>Estar atento às tendências emergentes, novas tecnologias e preferências do consumidor, e estar disposto a adaptar a oferta e estratégias de acordo.</p>		Estar alinhado com as novas tendências de mercado e ter mais resultados.
	COMUNICAÇÃO TRANSPARENTE COM A FRANQUEADORA	Marketing		Para comunicação Local / Regional	<p>Manter um canal de comunicação aberto regular com a franqueadora.</p> <p>Compartilhar informações e experiências.</p>		Dar suporte para que o franqueado não se perca no processo.

--	--	--	--	--	--	--	--

RESULTADO
RESULTADO FINAL





