

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 assertiva.
	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	Treinamento contínuo e desenvolvimento profissional de equipe. Manter os funcionários atualizados sobre produtos, serviços, comunicação e processos da empresa. Realizar avaliações regulares de desempenho e oferecer oportunidades de crescimento e promoção interna sempre que possível.		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 a frente da concorrência da região
	INOVAÇÃO E ADAPTAÇÃO	Marketing		Para comunicação Local / Regional	Estar atento a mudanças e inovações no mercado. Estar atento às tendências emergentes, novas tecnologias e preferências do consumidor, e estar disposto a adaptar a oferta e estratégias de acordo.		Estar alinhado com as novas tendências de mercado e ter mais resultados.
	COMUNICAÇÃO TRANSPARENTE COM A FRANQUEADORA	Marketing		Para comunicação Local / Regional	Manter um canal de comunicação aberto e regular com a franqueadora. Compartilhar informações e experiências.		Dar suporte para que o franqueado não se perca no processo.

[illegible]

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

RESULTADO
RESULTADO FINAL


[illegible]

