

PLANO DE MARKETING SIMPLES E EFICIENTE

1. DEFINA OBJETIVOS

A execução de um plano é feita a partir da definição dos objetivos de marketing.

- Ganhar visibilidade no mercado da psicologia, para conseguir pacientes.

2. CONHEÇA O PERFIL DO SEU PÚBLICO-ALVO

Saber para quem você vai fazer a divulgação dos produtos ou serviços da sua empresa é fundamental para o direcionamento correto das suas futuras ações.

Por meio de pesquisas com seus atuais consumidores, você consegue descobrir informações relevantes a respeito do seu público, como:

Idade; 25-40

Sexo; ambos

Estado civil; casado

Profissão; curso superior

Faixa salarial; 3 salários pra cima

Preferências; viagem, roupas

Hábitos; bebem cervejas caras

Entre outros.

3. DEFINA A JORNADA DE COMPRA (Cada pessoa está em uma etapa)

1- Aprendizado e descoberta: o consumidor não faz ideia que possui um problema ou sabe pouco a respeito do tema; (campanhas com o facebook ads)

2- Reconhecimento: aqui ele já reconhece o mal que lhe aflige e procura saber mais sobre ele; (campanhas com o facebook ads e google ads)

3- Consideração: nessa fase, o consumidor já entende qual o problema enfrenta e procura alternativas para encontrar aquela solução que atende melhor a sua necessidade; (campanhas com o google ads)

4- Decisão: depois de pesquisar sobre o tema e considerar diversas soluções, o leitor finalmente se sente preparado para comprar aquele produto que acredita resolver a sua questão. (campanhas com o google ads)

4. MIX DE MARKETING

Neste momento, você precisa **despertar o desejo de compra do seu público-alvo**. Por isso, é importantíssimo trabalhar com os **4Ps de marketing**:

Produto: quais produtos sua empresa oferece? (atende adulto, crianças, casais, etc...)

Preço: qual o custo do seu produto ou serviço? (valor da sessão R\$120,00 reais)

Promoção: de que modo você irá atrair clientes? (com campanhas de marketing digital)

Praça: onde o seu público-alvo busca por soluções de problemas? (no google)

Dessa forma, é possível trabalhar em cima de cada ponta de processo de divulgação dos serviços, aumentando consideravelmente as suas chances de sucesso.

5. PLANO DE AÇÃO

- preciso fazer um site
- preciso organizar um local para atender
- preciso organizar as formas de pagamento que vou ter (cartão, dinheiro, boleto)
- preciso supervisionar

No entanto, é necessário que todas as ações sejam baseadas no Mix de Marketing que ressaltamos no tópico acima.

6. FAÇA O CONTROLE DE ORÇAMENTO E DEFINIÇÃO DE MÉTRICAS

Saber quanto investir nas ações é uma das prioridades para ter um crescimento relevante.

Por isso, defina um orçamento para garantir que os gastos não sejam extrapolados.

Fora isso, tenha em mente que é necessário ter prazos para que as ações sejam realizadas.

Portanto, faça anotações de tudo o que for possível, para ficar mais simples na hora de controlar e avaliar os resultados.