

CENTRO UNIVERSITÁRIO SÃO JOSÉ
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

JOAO VITOR DOS SANTOS DA COSTA

PLANO DE NEGÓCIOS "MODAELEGANCE"

Rio de Janeiro

2024

JOAO VITOR DOS SANTOS DA COSTA

PLANO DE NEGÓCIOS "MODAELEGANCE"

Projeto de pesquisa apresentado para a
Disciplina de TCC II, Plano de Negócio
sob a orientação do prof. EDUARDO
BEZERRA DE SOUZA

Rio de Janeiro

2024

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	4
2. SUMÁRIO EXECUTIVO	5
2.1 – RESUMO DOS PRINCIPAIS PONTOS DO PLANO DE NEGÓCIO	5
2.2 – LOGOMARCA	6
2.3 – DADOS DOS EMPREENDEDORES, EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL E ATRIBUIÇÕES	6
2.4 – DADOS DO EMPREENDIMENTO	7
2.5. – MISSÃO, VISÃO E VALORES DA EMPRESA	7
2.6 – SETORES DE ATIVIDADE	7
2.7 – FORMA JURÍDICA	7
2.8 – ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO	7
2.9 – CAPITAL SOCIAL	7
3.0. – FONTE DE RECURSOS	8
3. ANÁLISE DE MERCADO	8
4. PLANO DE MARKETING	16
5. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA	18
6. CONSIDERAÇÕES PARCIAIS	19
7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	20

1. INTRODUÇÃO

A loja de roupas "ModaElegance" é uma empreitada que visa proporcionar aos seus clientes uma experiência de compra única e satisfatória. Sua missão é oferecer moda de qualidade a preços acessíveis, promovendo a autoexpressão e a confiança de cada cliente através de roupas e acessórios que refletem seu estilo pessoal.

Os valores fundamentais da ModaElegance são a integridade, a excelência, a inovação e o respeito. A empresa está comprometida em agir com ética e transparência em todas as suas operações, buscando constantemente aprimorar a qualidade dos produtos e serviços oferecidos. A inovação está no cerne do negócio, com a busca contínua por tendências e estilos que atendam às necessidades e desejos dos clientes. Além disso, a ModaElegance valoriza a diversidade e promove um ambiente inclusivo, respeitando as diferenças de seus clientes e colaboradores.

O objetivo da ModaElegance é tornar-se a principal escolha de loja de roupas para homens e mulheres que buscam estilo e qualidade a preços acessíveis. A empresa busca expandir sua presença no mercado, conquistar uma base sólida de clientes fiéis e contribuir para o bem-estar da comunidade em que está inserida. Para alcançar esse objetivo, a ModaElegance se esforçará continuamente para oferecer produtos de moda de alta qualidade, excelente atendimento ao cliente e uma experiência de compra memorável.

A visão da ModaElegance é ser reconhecida como uma marca de moda líder, conhecida por sua dedicação à qualidade, estilo e inovação. A empresa aspira a estabelecer uma presença global, expandindo-se para novos mercados e mantendo-se na vanguarda das tendências da moda. Além disso, busca estabelecer parcerias sustentáveis com fornecedores e adotar práticas comerciais responsáveis, contribuindo assim para um mundo mais consciente e equilibrado.

A ModaElegance atende a homens e mulheres de todas as idades que valorizam a moda, o estilo e a qualidade. Seu público-alvo inclui profissionais de negócios, estudantes, entusiastas da moda e todos aqueles que desejam se vestir com confiança e elegância, sem comprometer seu orçamento.

O que diferencia a ModaElegance das demais lojas de roupas é o compromisso inabalável com a qualidade, a preocupação com a satisfação do cliente e a busca incessante pela inovação. Além disso, a empresa se destaca por

sua abordagem inclusiva, oferecendo uma ampla variedade de tamanhos e estilos para atender a diversos gostos e preferências.

A ModaElegance está pronta para se tornar um destino de moda de referência, onde os clientes podem encontrar roupas que os fazem se sentir confiantes, elegantes e autênticos. Com uma visão clara, valores sólidos e objetivos estratégicos bem definidos, a empresa está determinada a alcançar o sucesso e se tornar um marco na indústria da moda.

2. SUMÁRIO EXECUTIVO

2.1 – Resumo dos principais pontos do plano de negócio

A "ModaElegance" é uma loja de roupas que tem como objetivo proporcionar aos clientes uma experiência de compra única e satisfatória. Sua missão é oferecer moda de qualidade a preços acessíveis, promovendo a autoexpressão e a confiança de cada cliente através de roupas e acessórios que reflitam seu estilo pessoal.

A empresa tem como valores fundamentais a integridade, a excelência, a inovação e o respeito. Ela se compromete a agir com ética e transparência em todas as suas operações, buscando constantemente aprimorar a qualidade dos produtos e serviços oferecidos. A inovação está no cerne do negócio, com a busca contínua por tendências e estilos que atendam às necessidades e desejos dos clientes. Além disso, a ModaElegance valoriza a diversidade e promove um ambiente inclusivo, respeitando as diferenças de seus clientes e colaboradores.

O objetivo principal da ModaElegance é se tornar a principal escolha de loja de roupas para homens e mulheres que buscam estilo e qualidade a preços acessíveis. A empresa busca expandir sua presença no mercado, conquistar uma base sólida de clientes fiéis e contribuir para o bem-estar da comunidade em que está inserida. Para alcançar esse objetivo, a ModaElegance se esforçará continuamente para oferecer produtos de moda de alta qualidade, excelente atendimento ao cliente e uma experiência de compra memorável.

A visão da ModaElegance é ser reconhecida como uma marca de moda líder, conhecida por sua dedicação à qualidade, estilo e inovação. A empresa aspira a estabelecer uma presença global, expandindo-se para novos mercados e mantendo-se na vanguarda das tendências da moda. Além disso, busca estabelecer parcerias

sustentáveis com fornecedores e adotar práticas comerciais responsáveis, contribuindo assim para um mundo mais consciente e equilibrado.

A ModaElegance atende a homens e mulheres de todas as idades que valorizam a moda, o estilo e a qualidade, incluindo profissionais de negócios, estudantes, entusiastas da moda e todos aqueles que desejam se vestir com confiança e elegância, sem comprometer seu orçamento.

O que diferencia a ModaElegance das demais lojas de roupas é o compromisso inabalável com a qualidade, a preocupação com a satisfação do cliente e a busca incessante pela inovação. Além disso, a empresa se destaca por sua abordagem inclusiva, oferecendo uma ampla variedade de tamanhos e estilos para atender a diversos gostos e preferências.

A ModaElegance está pronta para se tornar um destino de moda de referência, onde os clientes podem encontrar roupas que os fazem se sentir confiantes, elegantes e autênticos. Com uma visão clara, valores sólidos e objetivos estratégicos bem definidos, a empresa está determinada a alcançar o sucesso e se tornar um marco na indústria da moda.

2.2 – Logomarca

A logomarca da "ModaElegance" é uma representação visual que reflete a elegância, a modernidade e a qualidade dos produtos oferecidos pela empresa. Ela utiliza cores suaves, como tons de azul e branco, para transmitir uma sensação de sofisticação. O design inclui elementos estilizados que representam peças de roupa modernas e contemporâneas, simbolizando o compromisso da empresa com a moda de alta qualidade.

2.3 – Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições

Sócio 1

João vitor
Queimados RJ
Telefone (21) 99073-9655
Atribuições do sócio 1 (Administrador)

2.4 – Dados do empreendimento

Nome da Empresa: ModaElegance

CNPJ/CPF: 1235860001-82

2.5. – Missão, Visão e Valores da empresa

Missão da Empresa: Oferecer moda de qualidade a preços acessíveis, promovendo a autoexpressão e a confiança de cada cliente através de roupas e acessórios que refletem seu estilo pessoal.

Visão da Empresa: Ser reconhecida como uma marca de moda líder, conhecida por sua dedicação à qualidade, estilo e inovação.

Valores da Empresa: Integridade, Excelência, Inovação, Respeito, Ética e Transparência.

2.6 – Setores de atividade

A ModaElegance atua no setor de varejo de moda, oferecendo roupas e acessórios para homens e mulheres de todas as idades.

2.7 – Forma jurídica

A empresa está registrada como uma Sociedade Limitada (Ltda), garantindo a responsabilidade limitada dos sócios.

2.8 – Enquadramento tributário

A ModaElegance está enquadrada no regime tributário de Lucro Real, de acordo com a legislação vigente.

2.9 – Capital social

O capital social inicial da empresa é de 5000,00.

3.0. – Fonte de recursos

Os recursos necessários para a abertura da empresa foram obtidos por meio de investimentos pessoais dos sócios, empréstimos bancários e investidores externos que acreditam no potencial do negócio.

3. ANÁLISE DE MERCADO

A análise de mercado é uma etapa essencial na elaboração de um plano de negócios, e seguir as diretrizes do SEBRAE pode ajudar a estruturar essa análise de forma eficaz. Abaixo, apresento uma análise de mercado para a loja de roupas "ModaElegance" com base nas diretrizes do SEBRAE:

A definição do segmento de mercado da "ModaElegance" é fundamental para compreender em qual contexto a loja de roupas se insere. Nesse caso, a "ModaElegance" atua no setor de moda e vestuário, o que envolve a comercialização de roupas, acessórios e produtos relacionados à moda. A loja busca atender a um público-alvo amplo, mas com um foco específico.

A "ModaElegance" tem como público-alvo pessoas com idades entre 18 e 45 anos, abrangendo tanto homens quanto mulheres. Este público é caracterizado por ser jovem a adulto jovem, que se interessa por moda, tendências e estilo pessoal. Os clientes da "ModaElegance" valorizam a qualidade das roupas e acessórios que compram, mas também buscam preços acessíveis, tornando a marca atraente para aqueles que buscam um bom custo-benefício.

O foco em qualidade, estilo e preços acessíveis reflete a missão da "ModaElegance" de proporcionar uma experiência de compra única e satisfatória aos seus clientes, promovendo a autoexpressão e a confiança de cada cliente através de roupas e acessórios que refletem seu estilo pessoal.

Na região em que a "ModaElegance" pretende operar, identificamos os seguintes concorrentes diretos:

Fashion Plaza:

Ponto forte: Ampla variedade de marcas renomadas e alta visibilidade.

Ponto fraco: Preços geralmente mais elevados.

Estratégia de marketing: Realização frequente de desfiles de moda e parcerias com influenciadores.

Style Haven:

Ponto forte: Foco em roupas exclusivas e de alta qualidade.

Ponto fraco: Preços premium podem afastar clientes mais conscientes do orçamento.

Estratégia de marketing: Forte presença nas redes sociais e programas de fidelidade.

Urban Chic Boutique:

Ponto forte: Atendimento personalizado e consultoria de estilo.

Ponto fraco: Preços um pouco acima da média.

Estratégia de marketing: Organização de eventos de moda exclusivos e parcerias com estilistas locais.

Os concorrentes diretos tendem a oferecer produtos com preços mais altos em comparação com a "ModaElegance". Isso pode ser uma vantagem competitiva para a "ModaElegance", pois se propõe a fornecer moda de qualidade a preços acessíveis. A estratégia de marketing dos concorrentes inclui atividades como desfiles de moda, parcerias com influenciadores e estilistas locais, além de presença nas redes sociais. A "ModaElegance" pode aprender com essas estratégias e adaptá-las ao seu próprio modelo de negócios.

Os concorrentes também se destacam pela oferta de atendimento personalizado e consultoria de estilo. A "ModaElegance" pode considerar a implementação de serviços semelhantes para atrair clientes que valorizam a assistência na escolha de roupas.

Uma estratégia eficaz pode ser a diferenciação da "ModaElegance" através do foco na relação custo-benefício, oferecendo roupas de qualidade a preços mais acessíveis, enquanto mantém uma presença forte nas redes sociais e realiza eventos promocionais para atrair e fidelizar clientes. Monitorar continuamente as ações dos concorrentes, acompanhar as tendências de preços e marketing e ajustar a estratégia da "ModaElegance" de acordo com as mudanças no mercado é crucial para se manter competitivo.

No contexto do mercado de moda e vestuário, é fundamental manter um acompanhamento constante das tendências para garantir que a "ModaElegance" esteja atualizada e relevante para seus clientes. Isso inclui o acompanhamento de tendências de moda, cores e estilos. Além disso, é importante identificar sazonalidades e eventos que podem afetar as vendas.

As tendências de moda estão em constante evolução, influenciadas por designers, celebridades, influenciadores e até mesmo eventos culturais. A "ModaElegance" deve estar atenta a essas tendências para garantir que seu estoque esteja alinhado com as preferências dos clientes. Isso pode envolver o acompanhamento de desfiles de moda, revistas de moda, blogs de influenciadores e redes sociais para identificar as últimas tendências em roupas, acessórios e estilos.

Além disso, é importante considerar sazonalidades no mercado de moda. As estações do ano, feriados e eventos específicos podem afetar as preferências dos consumidores e as vendas. Por exemplo, a demanda por roupas de inverno será diferente da demanda por roupas de verão. A "ModaElegance" deve ajustar seu estoque e estratégias de marketing de acordo com essas sazonalidades para maximizar as vendas.

Eventos especiais, como festas de final de ano, Dia dos Namorados, Black Friday e outros, também podem influenciar o comportamento de compra dos consumidores. A "ModaElegance" pode aproveitar esses eventos para criar promoções e campanhas de marketing específicas que atraiam mais clientes. Em resumo, estar atento às tendências de moda, cores e estilos, assim como identificar sazonalidades e eventos relevantes, é fundamental para o sucesso da "ModaElegance". Isso permitirá que a loja se adapte às preferências em constante mudança de seus clientes e aproveite oportunidades de vendas sazonais.

A identificação de fornecedores de roupas e acessórios de qualidade é um passo fundamental para o sucesso da "ModaElegance". Para isso, é necessário realizar uma pesquisa abrangente, que pode incluir a exploração de websites de atacadistas, fabricantes e distribuidores, a participação em feiras e eventos do setor, consultas a recomendações e referências de outras empresas do setor e a avaliação de amostras de produtos para garantir que atendam às expectativas de qualidade e estilo da loja.

Uma vez identificados os fornecedores potenciais, a próxima etapa envolve a negociação de termos de fornecimento, prazos e preços. Isso inclui a definição das quantidades de produtos a serem adquiridas, estabelecimento de prazos de entrega adequados, negociação de preços competitivos e estabelecimento de condições de pagamento que estejam alinhadas com o fluxo de caixa da "ModaElegance". Também é importante acordar padrões de qualidade claros e garantias de qualidade

dos produtos fornecidos, além de tratar de questões logísticas, como transporte e custos associados.

Todas as condições e acordos negociados devem ser formalizados em um contrato, garantindo que ambas as partes compreendam e cumpram suas obrigações. Além disso, é fundamental manter um relacionamento contínuo com os fornecedores, comunicando-se regularmente, fornecendo feedback e buscando oportunidades de melhoria conjunta.

A negociação eficaz com os fornecedores desempenha um papel crucial na capacidade da "ModaElegance" de oferecer produtos de qualidade a preços acessíveis aos seus clientes, ao mesmo tempo em que mantém uma operação eficiente e lucrativa. Isso permite que a loja mantenha um estoque variado e atualizado de produtos que atendem às expectativas de seu público-alvo, fortalecendo sua competitividade no mercado de moda e vestuário.

A estratégia de marketing da "ModaElegance" é fundamental para atrair e envolver o público-alvo e promover a marca de forma eficaz. Aqui está uma descrição da estratégia de marketing da loja:

Desenvolvimento de Estratégias de Marketing:

A estratégia de marketing da "ModaElegance" é centrada na criação de uma presença de marca sólida e no desenvolvimento de relacionamentos com os clientes. Para alcançar esse objetivo, a loja adota as seguintes estratégias:

Identificação do Público-Alvo: A "ModaElegance" compreende profundamente as características e preferências de seu público-alvo, incluindo faixa etária, estilo, valores e comportamentos de compra.

Segmentação de Mercado: Com base no conhecimento do público-alvo, a loja segmenta seu marketing para direcionar mensagens específicas e personalizadas para diferentes grupos de clientes.

Branding Forte: A "ModaElegance" investe na criação de uma marca forte que represente qualidade, estilo e acessibilidade. Isso inclui o desenvolvimento de um logotipo memorável e uma identidade visual consistente.

Presença Online: A loja mantém uma presença ativa nas redes sociais, incluindo Facebook, Instagram e Twitter, para alcançar seu público-alvo onde eles estão presentes digitalmente.

Uso de Redes Sociais e Marketing Digital:

Produção de Conteúdo de Qualidade: A "ModaElegance" cria conteúdo relevante e envolvente para suas redes sociais, incluindo fotos de produtos, dicas de moda, vídeos de estilo e atualizações sobre novas chegadas.

Engajamento com a Comunidade: A loja interage ativamente com seus seguidores, respondendo a comentários, mensagens e perguntas, o que ajuda a construir um relacionamento mais próximo com os clientes.

Publicidade Segmentada: A "ModaElegance" utiliza estratégias de publicidade digital segmentada para alcançar seu público-alvo com mensagens direcionadas. Isso pode incluir anúncios nas redes sociais e campanhas de marketing por e-mail.

Site Responsivo: A loja possui um site responsivo e amigável para dispositivos móveis, facilitando a navegação e a compra por meio de dispositivos móveis, que são cada vez mais utilizados para compras online.

Eventos Locais e Promoções:

Participação em Eventos Locais: A "ModaElegance" participa de eventos locais, como feiras de moda, bazares e eventos comunitários, para aumentar a visibilidade e interagir pessoalmente com os clientes.

Promoções Especiais: A loja realiza promoções sazonais, descontos especiais e eventos de lançamento de coleções para atrair clientes e criar um senso de urgência.

Em resumo, a estratégia de marketing da "ModaElegance" envolve a compreensão profunda do público-alvo, o desenvolvimento de uma presença online sólida e o uso de estratégias de marketing digital eficazes para promover a marca e os produtos. Além disso, a participação em eventos locais e promoções especiais ajuda a criar uma conexão mais próxima com a comunidade local. Essas estratégias combinadas têm como objetivo criar uma base de clientes fiéis e impulsionar o crescimento do negócio.

A análise SWOT (Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças) é uma ferramenta importante para avaliar a situação de um negócio, como a "ModaElegance". Aqui estão os principais pontos da análise SWOT para a "ModaElegance":

Forças:

Produtos de Qualidade: A "ModaElegance" oferece produtos de qualidade, o que pode criar uma base de clientes fiéis e ajudar a construir uma boa reputação.

Preços Acessíveis: Os preços acessíveis atraem um público amplo, tornando os produtos acessíveis a diferentes faixas de renda.

Estilo Diversificado: A variedade de estilos de roupas e acessórios permite atender a uma ampla gama de gostos e preferências de moda.

Fraquezas:

Concorrência: A concorrência no setor de moda pode ser intensa, o que exige estratégias sólidas de diferenciação.

Sazonalidade: A sazonalidade pode afetar as vendas, com períodos de alta demanda em determinadas estações do ano.

Necessidade de Estabelecer uma Marca Forte: A construção de uma marca forte é um desafio que requer tempo e recursos significativos.

Oportunidades:

Crescimento do Mercado de Moda: O mercado de moda continua a crescer, com oportunidades para expandir a base de clientes.

Marketing Digital: A crescente importância do marketing digital oferece novas formas de alcançar e envolver os clientes, especialmente nas redes sociais **e em plataformas de comércio eletrônico.**

Ameaças:

Concorrência Intensa: A presença de concorrentes fortes pode dificultar a aquisição de clientes e manter margens de lucro saudáveis.

Flutuações Econômicas: Flutuações econômicas podem afetar a disposição dos consumidores em gastar em moda e vestuário.

Com base nesta análise SWOT, a "ModaElegance" pode explorar suas forças, como a qualidade dos produtos, e usar o marketing digital como uma oportunidade para atrair mais clientes. Ao mesmo tempo, deve estar preparada para enfrentar a concorrência intensa e as sazonalidades do mercado, buscando estratégias de diferenciação e gestão financeira sólida para mitigar ameaças potenciais. A

construção de uma marca forte ao longo do tempo também deve ser uma prioridade para sustentar o sucesso a longo prazo.

A "ModaElegance" adotará uma estratégia de precificação competitiva, levando em consideração os seguintes fatores:

- **Custos de Produção:** Avaliação rigorosa dos custos de aquisição de roupas e acessórios, incluindo materiais, mão de obra e despesas operacionais.
- **Margem de Lucro:** Definição de uma margem de lucro que seja competitiva no mercado, mas que também permita à loja atingir suas metas financeiras.
- **Percepção de Valor pelo Cliente:** Pesquisas de mercado e feedback dos clientes para entender como eles percebem o valor dos produtos e ajustar os preços de acordo.

Plano de Ação:

- **Desenvolvimento de um plano de ação detalhado** para alcançar os objetivos de negócios:
- **Metas:** Estabelecimento de metas específicas, como atração de um número definido de clientes por mês e aumento das vendas trimestrais.
- **Prazos:** Definição de prazos realistas para a realização de cada objetivo.
- **Estratégias:** Identificação das estratégias específicas para alcançar as metas, como lançamento de campanhas de marketing, introdução de novos produtos e expansão da presença online.

Investimentos Necessários:

- **Estoque Inicial:** Investimento em um estoque inicial de roupas e acessórios, com base na demanda prevista.
- **Infraestrutura:** Custos relacionados à locação e adaptação do espaço físico da loja.
- **Marketing:** Orçamento para campanhas de marketing, publicidade e promoção da marca.
- **Pessoal:** Recrutamento e treinamento de funcionários, incluindo vendedores, gerentes e equipe de atendimento ao cliente.

Projeções Financeiras:

- Elaboração de projeções financeiras para os primeiros anos de operação, incluindo:
- Projeções de Vendas: Com base em análises de mercado e estratégias de marketing.
- Custos Operacionais: Incluindo custos de pessoal, aluguel, utilitários e despesas gerais.
- Lucro Líquido: Determinação do lucro líquido projetado com base nas vendas e custos estimados.

Riscos e Mitigações:

- Identificação dos principais riscos do negócio e planos de contingência:
- Concorrência Intensa: Ação de diferenciação através de produtos exclusivos e excelente atendimento ao cliente.
- Flutuações Econômicas: Manutenção de uma reserva de capital para enfrentar períodos de baixa demanda.
- Problemas de Fornecimento: Diversificação de fornecedores para evitar interrupções no suprimento.

Plano de Marketing:

- Desenvolvimento de estratégias de marketing, incluindo:
- Publicidade: Campanhas publicitárias online e offline para aumentar a visibilidade.
- Promoções: Promoções sazonais, descontos e programas de fidelidade para atrair e reter clientes.
- Construção de Marca: Investimento em branding para criar uma marca forte e reconhecível.
- Sustentabilidade e Responsabilidade Social: Incorporação de práticas sustentáveis, como o uso de materiais ecológicos, e a realização de ações de responsabilidade social, como doações para instituições de caridade locais.
- Equipe de Trabalho: Funções: Definição das funções necessárias, como gerente de loja, vendedores, atendimento ao cliente e pessoal de marketing.

- **Recrutamento e Treinamento:** Processo de recrutamento para preencher as posições e treinamento para desenvolver as habilidades necessárias.

4. PLANO DE MARKETING

Análise de Mercado

A ModaElegance realizou uma análise SWOT detalhada para identificar seus pontos fortes, como produtos de alta qualidade e preços acessíveis, bem como seus pontos fracos, incluindo a necessidade de aumentar o reconhecimento da marca. As oportunidades incluem o crescimento do comércio eletrônico na indústria da moda, enquanto as ameaças estão relacionadas à concorrência acirrada e às flutuações econômicas.

Definição de Público-Alvo

A empresa definiu seu público-alvo com base em personas detalhadas, incluindo jovens profissionais urbanos, estudantes de moda, e pessoas que valorizam estilo e qualidade. Cada persona foi estudada para entender suas necessidades específicas e comportamentos de compra.

Posicionamento de Marca

A ModaElegance posicionou-se como uma marca de moda que oferece produtos de alta qualidade a preços acessíveis, promovendo a autoexpressão e a confiança de seus clientes.

Estratégia de Produto

A empresa oferece uma ampla variedade de produtos, incluindo roupas para todas as estações, acessórios e calçados. Os produtos são selecionados com base nas tendências da moda e na qualidade.

Estratégia de Preço

A estratégia de preços da ModaElegance busca ser competitiva, oferecendo preços acessíveis sem comprometer a qualidade. Promoções sazonais e descontos são implementados para atrair e reter clientes.

Estratégia de Distribuição

A empresa atualmente opera uma loja física e uma loja online. Está explorando a possibilidade de parcerias com lojas de departamento para expandir sua presença no mercado.

Estratégia de Comunicação e Promoção

A ModaElegance desenvolveu um plano de comunicação integrado que inclui publicidade online e offline, marketing de mídia social, e-mail marketing e conteúdo relevante para o público. Campanhas promocionais destacam os valores da empresa, como integridade, inovação e respeito.

Plano de Ação

Foram definidas ações específicas para cada estratégia de marketing, incluindo a criação de conteúdo de mídia social, campanhas publicitárias sazonais e a participação em eventos locais de moda. As responsabilidades foram atribuídas e os prazos foram estabelecidos.

Orçamento

Alocou-se um orçamento para implementar o plano de marketing, cobrindo custos de publicidade, pessoal, materiais promocionais e eventos.

Monitoramento e Avaliação

Estabeleceram-se indicadores-chave de desempenho (KPIs), como vendas, taxa de conversão, satisfação do cliente e ROI de campanhas de marketing, para acompanhar o progresso. Avaliações regulares são realizadas para ajustar as estratégias de acordo com os resultados.

Revisão e Melhoria Contínua

A ModaElegance realiza reuniões periódicas para revisar o plano de marketing e fazer melhorias com base nos resultados e no feedback do cliente, mantendo-se flexível e adaptável às mudanças do mercado.

5. Avaliação ESTRATÉGICA

Análise do Mercado:

Identificação do público-alvo: A ModaElegance precisa continuar a entender profundamente as necessidades e preferências de seu público-alvo, que inclui profissionais de negócios, estudantes e entusiastas da moda.

Análise da concorrência: É importante monitorar as ações e estratégias dos concorrentes para identificar oportunidades de diferenciação e melhoria. Análise de tendências: A empresa deve manter-se atualizada sobre as tendências da moda e adaptar sua oferta de produtos de acordo com as mudanças no mercado.

Posicionamento: Certifique-se de que a ModaElegance mantenha seu compromisso com a qualidade, estilo e inovação, o que a diferencia da concorrência. Comunique claramente os valores fundamentais da empresa, como integridade, excelência, inovação e respeito, para construir uma marca sólida e confiável.

Estratégia de Marketing: Desenvolver um plano de marketing abrangente, incluindo estratégias online e offline para aumentar a visibilidade da marca e atrair mais clientes. Explorar a mídia social e o marketing digital para se conectar com um público mais amplo.

Atendimento ao Cliente: Mantenha o foco na satisfação do cliente, treinando a equipe para oferecer um excelente atendimento ao cliente e solucionar problemas de forma eficaz. Considere a implementação de programas de fidelização de clientes para recompensar e reter os clientes fiéis.

Expansão de Mercado: Para alcançar o objetivo de se tornar a principal escolha de loja de roupas, a empresa deve considerar a expansão para novas localidades ou mercados. Explore a possibilidade de venda online para alcançar um público mais amplo e diversificado.

Sustentabilidade e Responsabilidade Social: Cumpra o compromisso com práticas comerciais responsáveis e sustentáveis, o que pode atrair consumidores conscientes e contribuir para um mundo melhor. Considere ações de responsabilidade social corporativa para fortalecer a relação com a comunidade local.

Parcerias: Busque parcerias estratégicas com fornecedores que compartilhem os mesmos valores de qualidade e responsabilidade. Explore parcerias com influenciadores da moda para aumentar a visibilidade da marca.

Medição de Resultados: Estabeleça métricas claras para acompanhar o progresso em direção aos objetivos da empresa e ajuste a estratégia conforme necessário.

Em resumo, a ModaElegance tem uma base sólida com sua visão, valores e compromisso com a qualidade. No entanto, a execução eficaz dessas estratégias é fundamental para alcançar o sucesso desejado no mercado de moda. A empresa deve continuar a adaptar-se às necessidades dos clientes, manter-se atualizada com as tendências e inovar constantemente para permanecer competitiva.

6. CONSIDERAÇÕES PARCIAIS

Em conclusão, o plano de negócios da "ModaElegance" delineia uma visão ambiciosa e promissora para uma loja de roupas que busca se destacar no mercado de moda. A empresa está comprometida em oferecer moda de alta qualidade a preços acessíveis, promovendo a autoexpressão e a confiança de seus clientes por meio de roupas e acessórios que refletem seu estilo pessoal.

A "ModaElegance" se destaca não apenas por seus produtos, mas também por seus valores fundamentais de integridade, excelência, inovação e respeito. A empresa promove uma abordagem inclusiva, atendendo a homens e mulheres de todas as idades e valorizando a diversidade.

Com uma logomarca elegante e uma equipe de empreendedores experientes, a empresa está preparada para enfrentar os desafios do mercado de moda. Seus

sócios, com perfis distintos e complementares, desempenham papéis essenciais na gestão do negócio.

A "ModaElegance" almeja se tornar a principal escolha de loja de roupas para aqueles que buscam estilo e qualidade a preços acessíveis. A empresa busca expandir sua presença no mercado, conquistar uma base sólida de clientes fiéis e contribuir para o bem-estar da comunidade.

Sua visão é ser reconhecida como uma marca líder, conhecida por sua dedicação à qualidade, estilo e inovação. A empresa planeja expandir-se globalmente e manter-se na vanguarda das tendências da moda.

Em resumo, a "ModaElegance" é uma empresa que busca unir estilo, qualidade e acessibilidade em um mercado altamente competitivo. Com uma estratégia clara, valores sólidos e uma equipe comprometida, a empresa está determinada a alcançar o sucesso e se tornar um marco na indústria da moda.

7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BERKOWITZ, E. N.; KERIN, R. A.; HARTLET, S. W.; RUDELIUS, W. **Marketing**. Vol. 2. 6. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2013.

NOVAES, A. G. **Logística e gerenciamento da cadeia de distribuição: estratégia, operação e avaliação**. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2017.

ZAGO, C. A.; MALEBRANCHE, H. **Planejamento de logística e transportes: um estudo dos planos de infraestrutura brasileiros**. In: Congresso Internacional de Administração – ADM 2016. Anais... Natal/RN, 2016.