

CASE: PLANO DE MARKETING

 *Naturalle*®

Grupo 3

Discentes: BIANCA FRANZONI RIBEIRO

CESAR ESTEVES

FERNANDO AMADIO

Docente: Prof. Dr. CELSO DA COSTA CARRER

Gestão de Marketing no Agronegócio - GIA 5009

Pirassununga, julho 2020

Sumário Executivo

- O objetivo desta proposta é apresentar um conceito de planejamento estratégico para oferecer as melhores soluções de marketing onde possa ser gerado um maior fortalecimento, engajamento, reconhecimento e referência da marca *Naturalle*, correspondendo à expectativa da empresa e de seu setor.

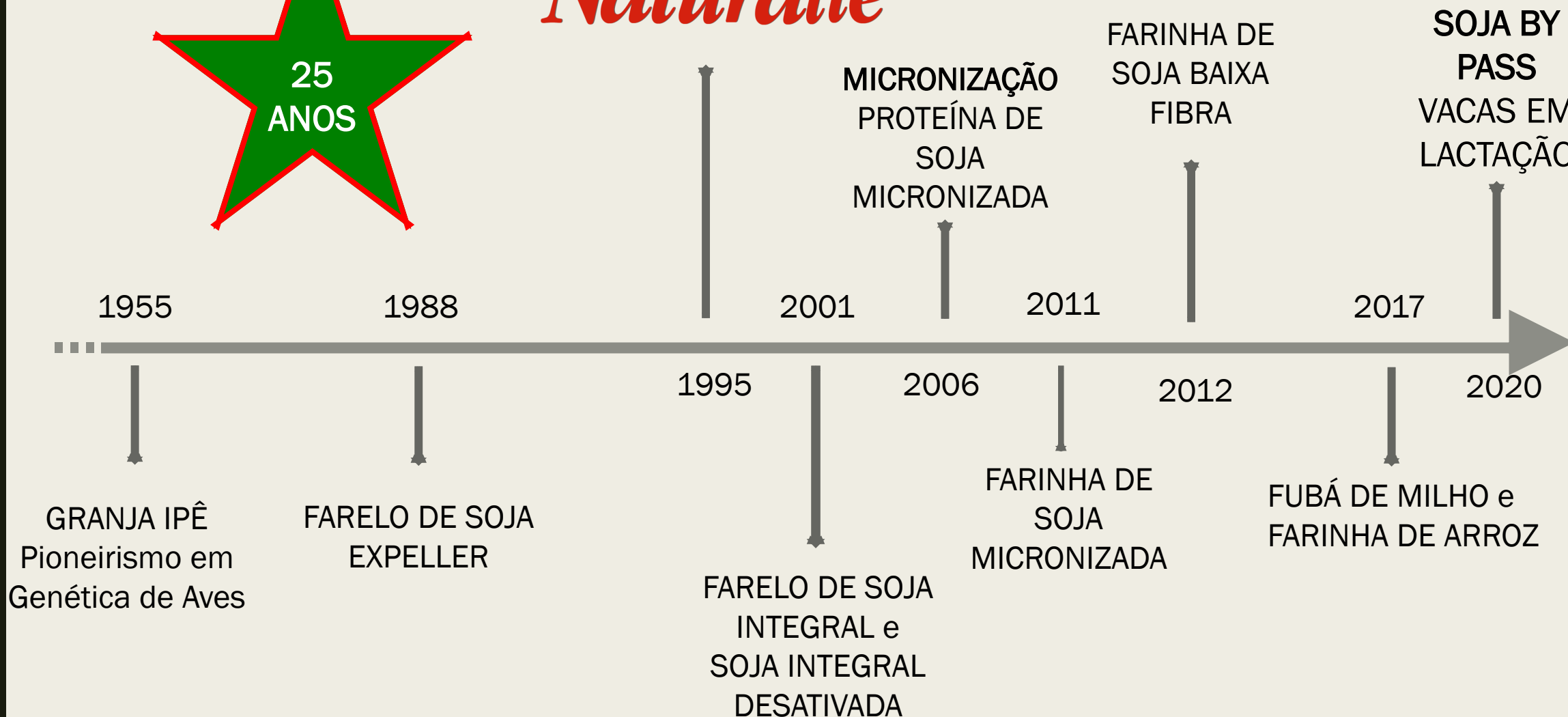
Sumário Executivo

- Este planejamento consiste em elaborar, em etapas, as prioridades e ações da empresa com o objetivo de gerar uma melhor percepção da Naturalle por parte do público B2B e do mercado. Gerar também, um maior conhecimento da personalidade e da abrangência da *Naturalle* junto a seus parceiros e clientes.

Histórico



Naturalle®



Nossa Missão...



... é contribuir para alimentação humana e animal de forma sustentável e tecnológica

Mercado consumidor

Clientes



Potencial do
Mercado



Concorrentes



Quem somos nós no mercado?



Produzimos e
adquirimos soja
para produção
de produtos



Vendemos
produtos para
produção de
ração pet, leiteão,
bovinos e
alimentação
humana



Ocupar a
capacidade
produtiva ociosa
das nossas
máquinas
Contribuir para
alimentar o mundo

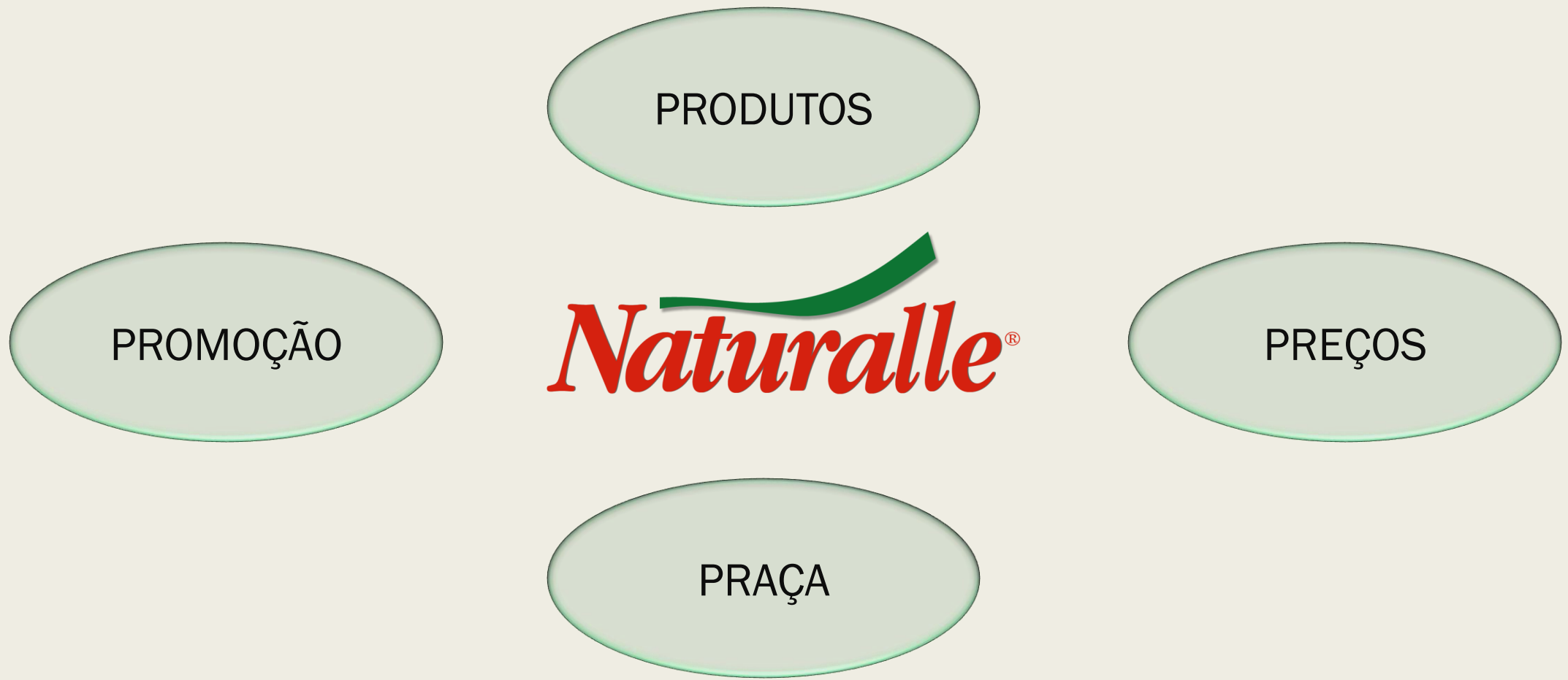


Inserir no mercado
B2C de bovinos de
leite e aumentar a
produtividade
animal



Exportar nossos
produtos

Situação Atual



PRODUTOS



- Soja Desativada



- Farelo de Soja
Integral



- Farinha de Soja
Integral Micronizada
- Farinha de Soja
Integral Micronizada
de baixa Fibra
- Proteína de Soja
Micronizada



- Farinha de Arroz



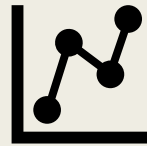
- Fubá de Milho

Naturalle®

PREÇOS



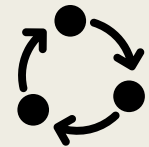
Commodities



Custos
+
Margem



Valores
relativos aos
Concorrentes

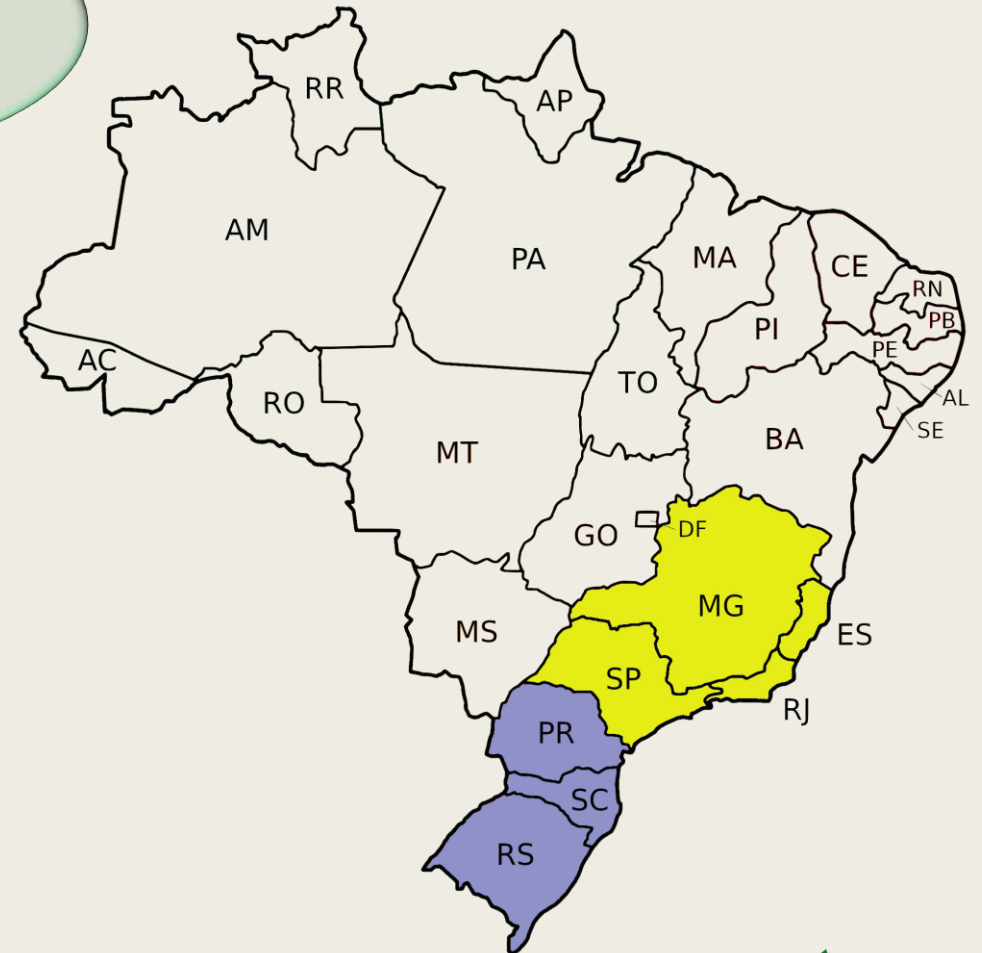


Não há uma
política de
desconto

Naturalle[®]

PREÇOS

- Regional – Farelo Integral
- Nacional
 - Principalmente Sul e Sudeste



Naturalle®

PROMOÇÃO



Site Desatualizado
e Não Responsável



Fraca Presença
nas Redes Sociais



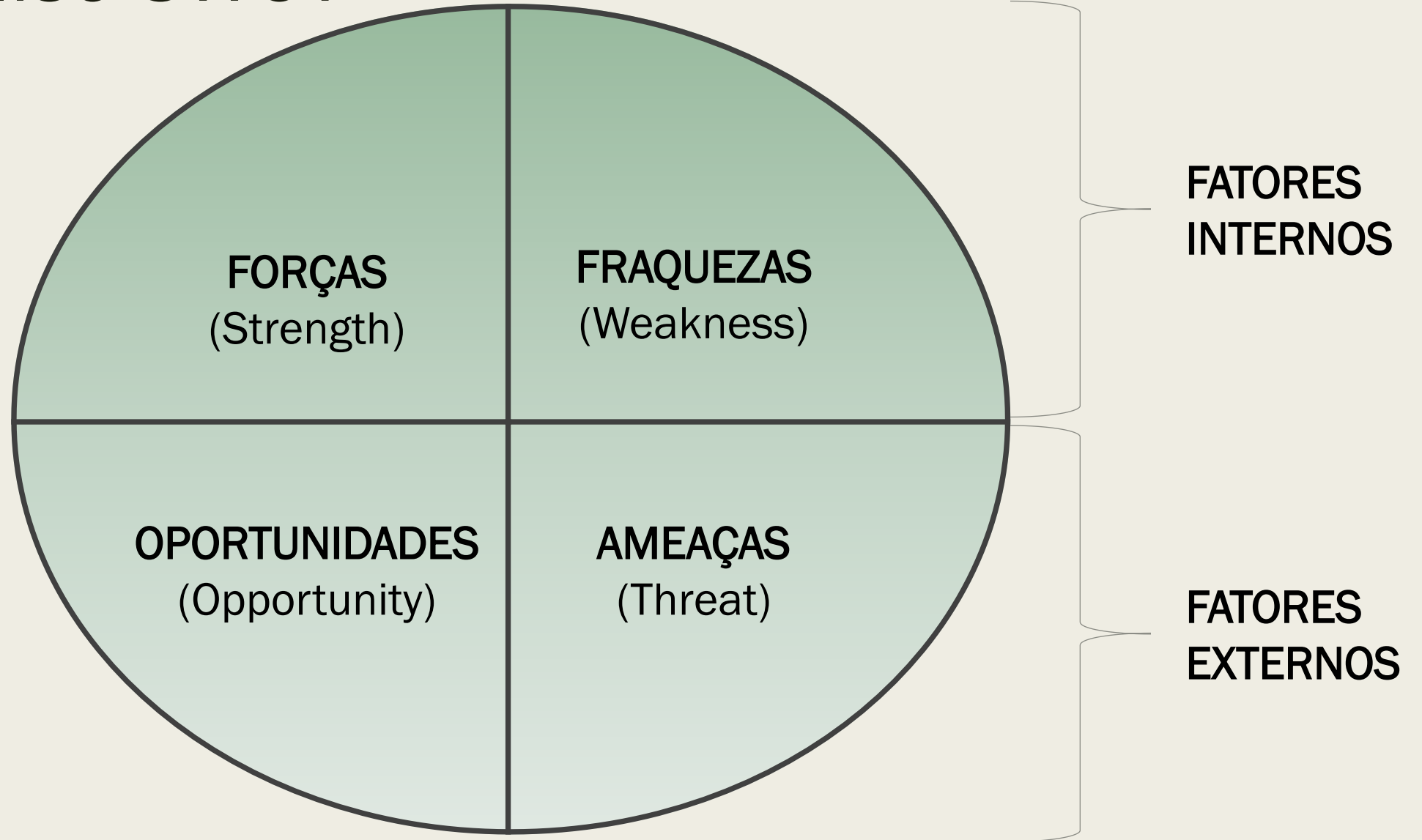
Nenhuma
divulgação do Core
Business da
empresa



Ponto positivo:
Primeiro lugar no
Google em busca
por “Soja
Micronizada” -
Organicamente

Naturalle®

Análise SWOT



FORÇAS



Máquinas
Versáteis

Processos
Produtivos
bem definidos

Qualidade dos
Produtos

Poder
Financeiro

Colaboradores
Leais e
Maduros

Espaço Físico

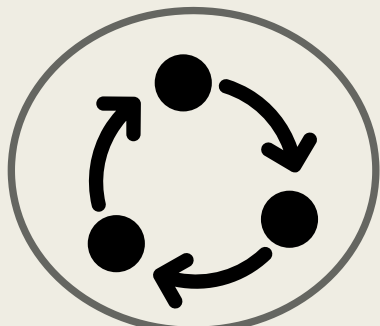
Ociosidade
(Potencial de
mais
atividades)

Rede de
Clientes

O QUE PRECISAMOS MELHORAR



"Todos" os
produtos à
base de Soja



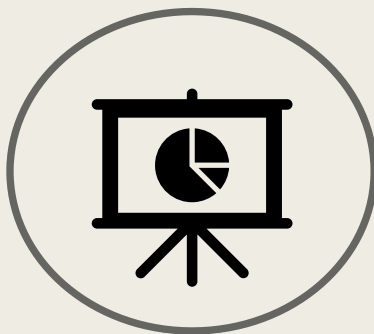
Organização /
Excelência



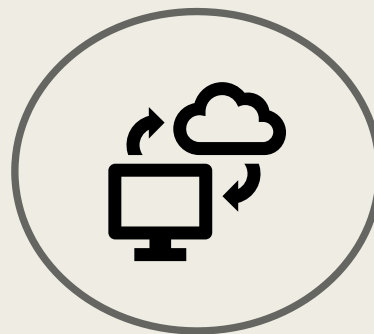
Capacitação
Operacional
Baixa



Promoção



Falha no
Planejamento



Gestão de
Informações

OPORTUNIDADES

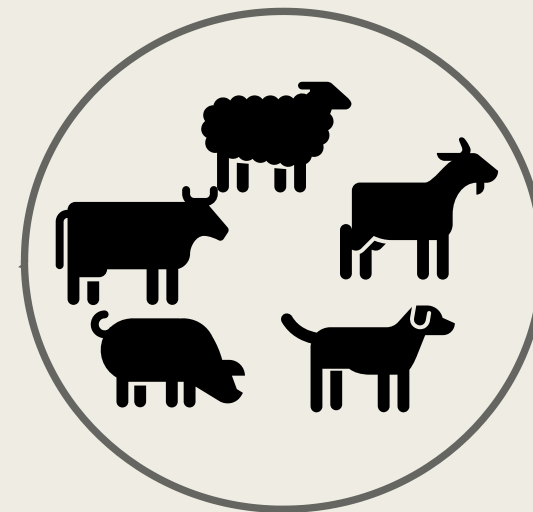
Mercado Varejista



Novos produtos



Mercado animal consumidor
somente de ração vegetal



Mercado Externo



Proteína Concentrada de Soja (SPC)



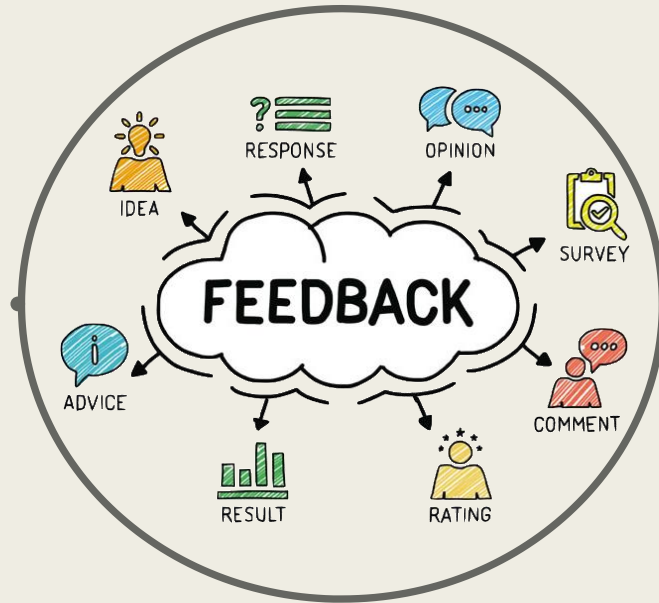
Soja By Pass (NatuPass)



AMEAÇAS



Ações de Marketing



Entender a
experiência dos
clientes e avaliar
novas oportunidades

Modernizar e
melhorar o site



Criar plataformas de
contato e captação de
novos clientes

Pesquisa com Clientes

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSd_xnxNUlgDxEouOx08fX1-GJnUhHnGIMuch-hnRWvUcWvOXA/viewform

Qual(is) produto(s) compra da Naturalle? *

- ☐ Soja Desativada
- ☐ Farelo de Soja Integral
- ☐ Farelo de Soja Integral Micronizada
- ☐ Farinha de Soja Micronizada Baixa Fibra
- ☐ Proteína de Soja Micronizada
- ☐ Soja By Pass(NatuPass)
- ☐ Farinha de Arroz
- ☐ Fubá de Milho

Pesquisa com Clientes

Conhecia todos os produtos da Naturalle? *

☐ Sim

☐ Não

Pesquisa com Clientes

Qual o principal motivo em comprar produto da Naturalle? *

- ☐ Preço
- ☐ Condições comerciais
- ☐ Entrega eficiente
- ☐ Proximidade
- ☐ Qualidade do produto
- ☐ Produtos inovadores
- ☐ Assitência técnica
- ☐ Bom relacionamento
- ☐ Outro: _____

Pesquisa com Clientes

Qual serviço ou produto acredita que a Naturalle poderia lhe oferecer que ainda não oferece?

Sua resposta

Pesquisa com Clientes

Qual o nível de satisfação do(s) produto(s) oferecidos pela Naturalle?

1 2 3 4 5

Ruim ○ ○ ○ ○ ○ Excelente

Pesquisa com Clientes

Qual o nível de satisfação de sua experiência de compra?



2

3

4

5

Ruim

00000

Excelente

Pesquisa com Clientes

Comentários

Sua resposta

Pesquisa com Clientes

Em uma escala de 0 a 10 quanto você indicaria a Naturalle a um conhecido? *

0

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐

Resultados esperados



Inserção no
mercado B2C



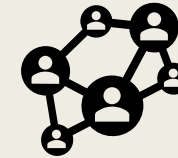
Expansão das
vendas Soja *By*
Pass



Maior
reconhecimento
no mercado



Conhecer
melhor os
clientes e suas
demandas



Fidelizar ainda
mais a rede de
clientes e
expandi-la

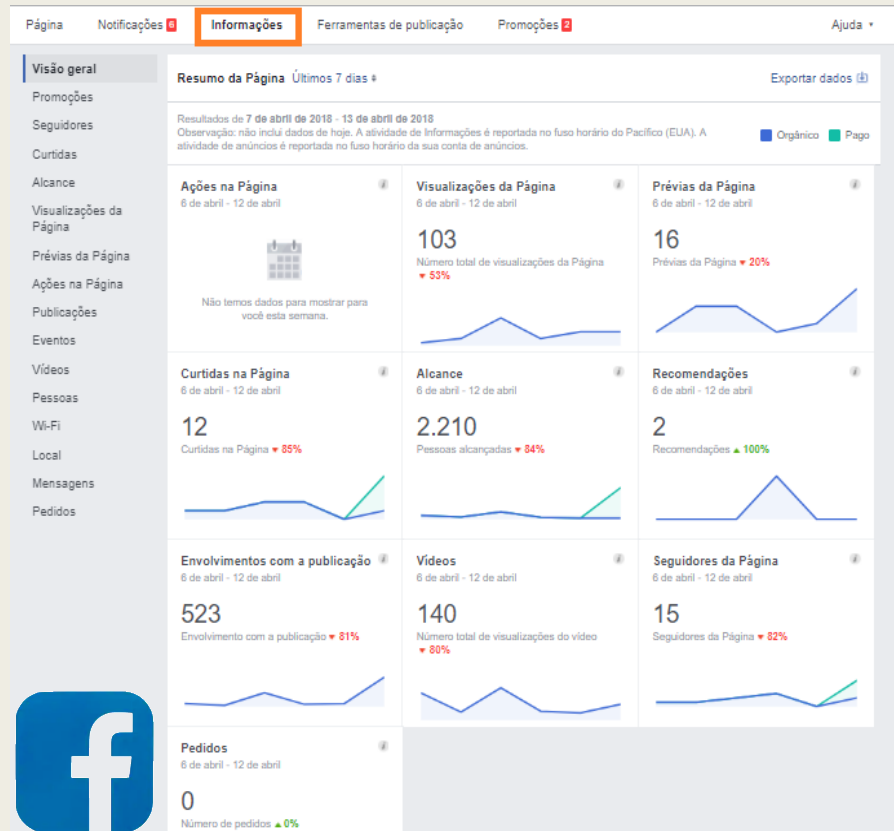


Analisar novas
oportunidades

Controles

Envio de feedbacks semestrais aos clientes;

Avaliação do impacto das mídias sociais;



The background of the slide is a photograph of a vast agricultural field at sunset. The sun is a bright, glowing orb on the horizon, casting a warm orange and yellow light across the sky and the field. In the distance, a large yellow tractor is visible, working in the field. The foreground is filled with rows of green, leafy plants, likely soybeans, which are slightly out of focus.

Obrigado!

Contato:

Rodovia Rio Claro / Ajapi Km 11, Rio Claro SP

CEP: 13511-970 - Caixa Postal 491

Telefone: (19) 3522-5704

Email: naturalle@naturalle.com.br

Site: <http://naturalle.com.br/>

Referências Bibliográficas

- DALL'AGNOL, A. ; BARBOSA DE OLIVEIRA, A. ; LAZZAROTTO, J. J. ; HIRAKURI, M. H. Perspectivas da soja. Agência EMBRAPA de informação tecnológica (AGEITEC). Disponível em: https://www.agencia.cnptia.embrapa.br/gestor/soja/arvore/CONTAG01_13_271020069131.html. Acesso em: 26 jun. 2020.
- ABIOVE (Associação Brasileira das Indústrias de Óleo Vegetal). Estatística. Disponível em: <https://abiove.org.br/estatisticas/>. Acesso em: 26 jun. 2020.