

## Definição de Estratégia Comercial

Neste documento de apoio você poderá fazer as definições de estratégia comercial para o seu negócio de cosmética natural.

### Nome do seu negócio

O ideal é que o seu nome seja fácil de falar e escrever, algo que as pessoas consigam lembrar e procurar com facilidade. Também é importante que o nome esteja alinhado com o conceito do seu negócio, se conecte com o seu público-alvo e mix de produtos.

---

### Aonde você pretende começar a vender?

- Na própria casa, convidando pessoas para demonstrações
- Na casa de outras pessoas, agendamento de demonstrações
- No próprio consultório
- Feiras de artesanato
- Igreja / Comunidade religiosa
- Vizinhos da rua
- Instagram
- Facebook
- Loja online (e-commerce)
- Outra: \_\_\_\_\_

### Funcionalidades

- Estratégia Premium - Para produtos de alta qualidade. Nesse caso, pode-se praticar um preço alto, visando atingir a faixa alta do mercado.
- Estratégia de Penetração - Para produtos de alta qualidade. Pratica-se um preço médio tentando obter uma rápida penetração de mercado.
- Estratégia de Superbarganha - Produto de alta qualidade a preço baixo. Terá uma rápida introdução no mercado.
- Estratégia de Preço Alto - Produto de qualidade média e preço alto. É uma estratégia que valoriza o produto, visando lucratividade a curto prazo.
- Estratégia de Qualidade Média ou Comum - Preço compatível com a qualidade do produto, objetivando uma participação aceitável do mercado.
- Estratégia de Barganha - Produto de qualidade média a um preço baixo. Uma das explicações pode ser um acordo entre distribuidores e consumidores.
- Outra: \_\_\_\_\_

---

---