

Critérios para criar estratégias

Ao pensar em como criar estratégias de incremento sustentáveis para as vendas da sua loja, algumas ações podem tornar a fase de planejamento mais estruturada e efetiva.

Quais alternativas abaixo melhor representam essas ações?

Selecione 3 alternativas

- A** Entender o volume de recursos que se têm disponível para investimento na sua operação, tanto financeiros quanto de outras naturezas.
- B** Definir seu público alvo é o único ponto a ser analisado na criação de estratégias visto que são eles que vão comprar em nossa loja.
- C** A metodologia SWOT, em conjunto com a análise de mercado, pois assim teremos claras as oportunidades, ameaças, forças e fraquezas para nossa atuação.
- D** Fazer uma análise de mercado, pois somente isto fará com que identifiquemos as fraquezas dos nossos concorrentes e podemos usar isto a nosso favor.
- E** Criar diferenciais relevantes para seu público consumidor com base nas especificidades de sua empresa e mercado de atuação.