

 07

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.