
MARKETING – COMERCIAL AGRO M FERTILIZANTES

UNifeob

CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

EMPRESA

UNifeob

Atuante no mercado desde 1991 em São João da Boa Vista e região, hoje conta com 8 colaboradores, 1 engenheiro agrônomo e 2 estagiários, com foco na venda de fertilizantes, sementes e defensivos.

A Agro M disponibiliza assistência técnica aos seus clientes, sempre focando em produtos de qualidade, clareza nas explicações e excelência no atendimento ao pequeno e médio produtor rural.



4 P'S DO MARKETING

UNifeob

PRODUTO	PREÇO	PRAÇA	PROMOÇÃO
<p>Todo produto ofertado, é de acordo com a safra, e por indicação do engenheiro agrônomo responsável pela empresa. Alguns produtos são de portfólio fixo, como herbicidas renomados e fertilizantes mais utilizados. Produtos podem ser pagos pós colheita.</p>	<p>Toda precificação é feita principalmente analisando o mercado concorrente. Após essa análise, faz-se cálculos em cima do valor da NF + % ICMS + lucro pretendido. Caso o valor, fique muito mais alto que o valor de mercado, é realizado um adequação de valores, para que o clientes possam adquirir seus produtos.</p>	<p>O ponto de venda e distribuição está localizado em ponto estratégico junto à empresa de armazenagem de grãos da família. Onde o cliente pode fazer a troca de produtos e sementes para pagamento posterior a colheita. A empresa está localizada em uma avenida, perto da rodovia, onde facilita o acesso aos clientes.</p>	<p>Toda divulgação é realizada por contato telefônico, assistência personalizada, redes sociais e banners para divulgação via Whatsapp.</p>

ANÁLISE SWOT

UNifeob

Strengths (Forças)

Atendimento rápido e personalizado.

Produtos a pronta entrega.

Localização privilegiada.

Weaknesses (Fraquezas)

Falta de funcionários para atendimento externo.

Preços dos concorrentes.

Falta de divulgação.

Medo de crescimento

Threats (Ameaças)

A empresa por ser pequena, detém um estoque de produtos um pouco pequeno.

Fornecimento de produtos é de acordo com o que é pedido pelos produtores.

Opportunities

Crescimento de mercado.

Contratação de novos consultores.

Aumento no portfólio de produtos.

Parceria com novos fornecedores



MATRIZ BCG

UNifeob

MATRIZ BCG

TAXA DE CRESCIMENTO DO MERCADO

PARTICIPAÇÃO DO PRODUTO NO MERCADO

	Alta	Baixa
Alta	Estrela Fertilizantes (bag's e sacaria) Glifosato	Interrogação Foliales
Baixa	Vaca Leiteira Glifosato	Abacaxi Não possui devido ao estoque ser de acordo com o que é pedido pelos clientes

PLANO DE AÇÃO 5W2H

UNifeob

O QUE?	QUEM?	QUANDO?	ONDE?	PORQUE?	COMO?	QUANTO?
Falta de funcionário para atendimento externo.	Gerente	Imediatamente	RH	Aumentar o quadro de representantes externos, para que se possa cobrir uma maior região de atendimento, gerando maior rentabilidade para a empresa.	Divulgação de vagas nos meios de comunicação e redes sociais, processo seletivo, efetivação da vaga, treinamento.	Sem custo, já que a divulgação será realizada pelo Instagram da empresa e por indicação realizada pelos funcionários.

PLANO DE AÇÃO 5W2H

UNifeob

O QUE?	QUEM?	QUANDO?	ONDE?	PORQUE?	COMO?	QUANTO?
Aumento na divulgação da empresa – marketing.	Empresa de marketing que já administra o Instagram da empresa.	Prazo indeterminado. Divulgação contínua.	Redes sociais e mídias locais.	Melhoria nos métodos de divulgação para maior visibilidade da empresa.	Empresa de marketing ficará responsável por toda divulgação nas redes sociais e outdoor.	O valor da empresa de marketing já é pago por mês, o que aumentará será caso opte por fazer outdoor, o valor do outdoor varia de acordo com o tamanho da propaganda + mensalidade para a utilização do espaço.

INTEGRANTES – GRUPO 06



Adriana Seregatti Gnann Vallim dos Santos

1012020200191

Débora Martins Ferreira

1012021200420

Erick Sebastian Glockshuber

1012020100494

Lucas de Oliveira Ribeiro

1012020100783

Marco Patrick Gilioli

1012020100033

MUITO OBRIGADO!



UNifeob

CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS