**MODELO DE RUBRICA DE PLANO DE MARKETING**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **NOME DO PLANO DE MARKETING** |  |  | **DATA** |
|  |  |  |   |
| **NOME DO REVISOR** |  |  |  |  |
|   |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **RUBRICA** | **PONTUAÇÃO** | **ESCALA DE PONTUAÇÃO** | **TOTAL** |
| EXCEPCIONAL; Superou as expectativas | **4** | **EXCEPCIONAL** | **82 a 88** |
| SATISFATÓRIO; Padrões atendidos | **3** | **SATISFATÓRIO** | **71 a 81** |
| PRECISA DE MELHORIA; Padrões cumpridos parcialmente | **2** | **PRECISA DE MELHORIA** | **60 a 70** |
| INSATISFATÓRIO; Padrões não cumpridos | **1** | **INSATISFATÓRIO** | **0 a 59** |
|  |  |  |  |  |
| **STATUS DO PRODUTO/CLIENTE** | **4** | **3** | **2** | **1** |
| Fornece detalhes abrangentes de produtos/serviços  |  |  |  |  |
| Claramente descreve o ponto de vista do cliente |  |  |  |  |
| Fornece posição competitiva de produto/serviço; Nomeia os principais concorrentes |  |  |  |  |
| **PONTUAÇÃO TOTAL DO STATUS DO PRODUTO/CLIENTE** |  | **PESO** | **1** |  |
|  |  |  |  |  |
| **ANÁLISE DE MERCADO** | **4** | **3** | **2** | **1** |
| Esforços atuais de marketing e conhecimento de concorrentes e clientes definem o status do cliente no mercado atual |  |  |  |  |
| Descreve as principais tendências do setor para informar e identificar a oportunidade imediata da oferta |  |  |  |  |
| Inclui perfis abrangentes de clientes e descrição de funções de compra, comportamentos e processo de tomada de decisão do cliente |  |  |  |  |
| Conclui a análise SWOT: concorrência |  |  |  |  |
| Conclui a análise SWOT: produto/cliente |  |  |  |  |
| Fornece resultados primários de pesquisa (pesquisas, grupos de discussão, entrevistas etc.); Justifica o plano para coleta de dados/fornece fatos |  |  |  |  |
| **PONTUAÇÃO TOTAL DA ANÁLISE DE MERCADO** |  | **PESO** | **1** |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |
| **PROPOSTA DE NEGÓCIOS** | **4** | **3** | **2** | **1** |
| Fornece uma declaração de missão eficaz relevante para o negócio |  |  |  |  |
| A estratégia identifica e valida as principais suposições |  |  |  |  |
| Metas de curto e longo prazo são alcançáveis e dentro do prazo |  |  |  |  |
| A demografia identifica claramente o mercado-alvo, atende aos desejos e necessidades |  |  |  |  |
| **PONTUAÇÃO TOTAL DA PROPOSTA DE NEGÓCIOS** |  | **PESO** | **1** |  |
|  |  |  |  |  |
| **ESTRATÉGIAS E PLANO DE AÇÃO** | **4** | **3** | **2** | **1** |
| Apresenta evidências claras do fornecimento de produto/serviço |  |  |  |  |
| Fornece estrutura de preços e método de determinação |  |  |  |  |
| Fornece localização de mercado-alvo com explicação probatória |  |  |  |  |
| Material promocional apresenta claramente o que, onde, quando e por quê |  |  |  |  |
| Fornece posição de venda exclusiva do mercado claramente determinada |  |  |  |  |
| **PONTUAÇÃO TOTAL DAS ESTRATÉGIAS E PLANO DE AÇÃO** |  | **PESO** | **1** |  |
|  |  |  |  |  |
| **ORÇAMENTO** | **4** | **3** | **2** | **1** |
| Fornece demonstração de renda completa; Demonstra retorno razoável do investimento (ROI); Os cálculos são precisos e organizados adequadamente |  |  |  |  |
| **PONTUAÇÃO TOTAL DO ORÇAMENTO** |  | **PESO** | **2** |  |
|  |  |  |  |  |
| **AVALIAÇÃO** | **4** | **3** | **2** | **1** |
| Avaliações de dados e critérios demonstram uma compreensão abrangente do produto/serviço oferecido |  |  |  |  |
| **PONTUAÇÃO TOTAL DA AVALIAÇÃO** |  | **PESO** | **1** |  |
|  |  |  |  |  |
| **REDAÇÃO TÉCNICA DE NEGÓCIOS** | **4** | **3** | **2** | **1** |
| Demonstra a gramática adequada e a ortografia correta; Cita corretamente as referências de origem; Formata o plano de forma correta e agradável |  |  |  |  |
| **PONTUAÇÃO TOTAL DA REDAÇÃO TÉCNICA DE NEGÓCIOS** |  | **PESO** | **1** |  |
|  |  |  |  |  |
| **PONTUAÇÃO TOTAL DO PLANO DE MARKETING GERAL** |  |   |   |   |

|  |
| --- |
| **AVISO DE ISENÇÃO DE RESPONSABILIDADE**Qualquer artigo, modelo ou informação fornecidos pela Smartsheet no site são apenas para referência. Embora nos esforcemos para manter as informações atualizadas e corretas, não fornecemos garantia de qualquer natureza, seja explícita ou implícita, a respeito da integridade, precisão, confiabilidade, adequação ou disponibilidade do site ou das informações, artigos, modelos ou gráficos contidos no site. Portanto, toda confiança que você depositar nessas informações será estritamente por sua própria conta e risco. |