

5 PORQUÊS

Falta de uma estratégia âncora no marketing

Falta de consciência da narrativa da marca no mercado

Falta de gestão do crescimento do público fiel

Falta de conhecimento da imagem da marca no mercado

Falta de metas de curto prazo



QUAL É A DOR?

COMO VENDER
100.000 PIZZAS
SEM ENTRAR EM
BRIGA DE PREÇO?

fcs

PRIORIDADE ESTRATÉGICA

Aumentar a base com apoio da difusão em massa da narrativa

- Para vender mais é preciso aumentar a base de forma constante
- Clientes que compram a narrativa são mais fieis
- Monitorar o nível de conhecimento da narrativa junto ao mercado e à base
- Metas de curto prazo envolvendo: tamanho da base, recompra e novos clientes.