

Marketing e Vendas

Tendo em vista as problemáticas apresentadas neste período do projeto, que se referem à perda de vendas por falta de uma estratégia de marketing e a um prazo de pagamento muito alto, vemos que a empresa Fragatta enfrenta desafios no mercado. No entanto, enxergamos uma oportunidade valiosa para superar essas questões e alcançar novos patamares de sucesso por meio de uma estratégia que tem se mostrado altamente eficaz: o "networking".

Decidimos impulsionar ainda mais essa estratégia que já vem dando certo na empresa, pois acreditamos que ela é um dos pilares fundamentais para o crescimento e reconhecimento no mercado. O "networking" é muito mais do que apenas uma conexão entre pessoas; é uma poderosa ferramenta para estabelecer relacionamentos sólidos com clientes, parceiros e influenciadores-chave, capazes de impulsionar o alcance e a divulgação de nossa marca.

Ao refletirmos sobre o motivo pelo qual tantas pessoas desembolsam quantias exorbitantes em uma Ferrari ou em outros veículos de luxo, percebemos que a motivação vai além do mero produto em si. Essas aquisições representam a busca por STATUS e a associação com um grupo seleto de indivíduos bem-sucedidos. É justamente nesse contexto que o "networking" se mostra tão relevante.

Na Fragatta, além de nos dedicarmos a oferecer uma experiência única aos nossos clientes, compreendemos a importância de construir e fortalecer conexões significativas. Nossa abordagem envolve a criação de eventos exclusivos, encontros especiais e acesso a locais diferenciados para estabelecer uma comunidade de apaixonados por automóveis de alto padrão, na qual cada cliente se sente parte de algo exclusivo e especial.

Dessa forma, além de ser algo benéfico para o cliente, o "networking" também nos permite desenvolver parcerias estratégicas com influenciadores e personalidades do setor automobilístico, bem como participar de eventos e feiras de grande relevância. Essas iniciativas fortalecem ainda mais nossa marca e consolidam a Fragatta como referência no mercado de automóveis de luxo.

Portanto, enxergamos no "networking" uma poderosa ferramenta para impulsionar nossos negócios, expandir nossa base de clientes e alcançar um novo patamar de sucesso. Estamos empenhados em oferecer uma experiência extraordinária aos nossos clientes e, ao mesmo tempo, utilizar a influência positiva deles para difundir ainda mais a nossa importadora. Com dedicação e foco, continuaremos a crescer e a construir uma marca sólida e respeitada no mercado de automóveis de luxo.

Vendo a problemática que enfatiza que tínhamos um prazo de pagamento muito alto, é importante ressaltar que a Fragatta trabalha apenas com pagamento à vista ou em duas etapas. Para garantir o melhor funcionamento da importação completa de nossos veículos, nosso setor responsável pela logística de compra e importação atua da seguinte maneira: após o cliente consultar a Fragatta e escolher o veículo desejado, buscamos as melhores condições de preço e configuração que se adequem às suas preferências. Para isso, pesquisamos tanto o mercado europeu, incluindo países como Alemanha, Rússia, Reino Unido e Itália, quanto o

mercado americano. Após a escolha do veículo e aprovação do cliente, efetuamos o primeiro pagamento, que engloba o valor do veículo e algumas taxas referentes ao país de origem. Em seguida, procedemos com o embarque do veículo e, quando ele chega ao país de destino, realizamos o segundo pagamento, que engloba os impostos, tais como o II (imposto de importação), IPI (imposto sobre produto industrializado), COFINS (contribuição para o financiamento da seguridade social), PIS (programa de integração social) e outras taxas pertinentes. Esse processo de importação, dependendo da origem do veículo, leva em torno de 40 a 60 dias.

A respeito da problemática mencionada sobre a falta de uma estratégia de seleção de produtos bem estruturada, na Fragatta, uma importadora de veículos, enfrentamos essa questão com êxito, pois a maioria de nossos veículos é importada sob demanda dos clientes. No entanto, não nos acomodamos ou nos isolamos nesse cenário, pois reconhecemos a importância de mantermos uma abordagem proativa.

Cada veículo oferecido pela Fragatta passa por uma criteriosa pesquisa para garantir a melhor escolha para nossos clientes. Buscamos constantemente oferecer produtos inovadores e exclusivos, permitindo que nossos clientes sejam os primeiros a adquirir os lançamentos mais recentes de suas marcas favoritas da Itália. Para isso, analisamos atentamente as tendências de consumo, o comportamento dos consumidores e o perfil de nosso público-alvo.

Com base em nossas pesquisas de mercado, definimos a posição estratégica de cada veículo importado, identificando seus principais diferenciais e vantagens competitivas em relação à concorrência.

Sendo assim, gostaríamos de ressaltar a importância estratégica de nosso site e presença nas redes sociais, que têm sido pilares fundamentais em nosso engajamento e distribuição da marca junto ao nosso público-alvo. O nosso site é uma plataforma completa e interativa que desempenha um papel fundamental na divulgação de nossos produtos e serviços exclusivos.

Por meio de nosso site, proporcionamos aos visitantes uma experiência envolvente e informativa. Nele, disponibilizamos informações detalhadas sobre nossa ampla variedade de veículos de luxo, bem como as vantagens e diferenciais de adquiri-los através da Fragatta.

Nesta apresentação, destacamos os desafios da Fragatta, como a perda de vendas por falta de estratégia de marketing e o prazo de pagamento alto. Propomos o "networking" como solução para impulsionar o crescimento e o reconhecimento da marca. A Fragatta trabalha com pagamento à vista ou em duas etapas para garantir a melhor importação de veículos de luxo. Nosso site e redes sociais têm sido eficazes na divulgação da marca e no compartilhamento de depoimentos inspiradores de clientes satisfeitos. Estamos comprometidos em oferecer uma experiência extraordinária aos nossos clientes e alcançar o sucesso no mercado de automóveis de luxo.