

**PLANO DE COMUNICAÇÃO, VENDAS E DISTRIBUIÇÃO PARA A
EMPRESA PLASTIPEL**

JAQUELINE PALOMBO¹

JESSICA PAVAN²

MARIANA ELESBÃO³

ANDRÉA DE FREITAS FERREIRA⁴

RESUMO

O atual projeto apresenta uma análise mercadológica da empresa Plastipel, abrangendo sobre seu ambiente interno e externo. A empresa atua no segmento de embalagens e produtos para limpeza, possui grande quantidade de concorrentes e busca maneiras de se destacar no mercado para aumentar suas vendas com estratégias de marketing. A partir do orçamento estipulado pelo gestor e do objetivo definido, serão propostas ações que viabilizam o novo posicionamento da empresa através da comunicação integrada, gestão de vendas, canais de marketing e marketing digital, com finalidade de tornar os objetivos em metas alcançáveis para a organização. Desta forma foi proposto um novo posicionamento de mercado, baseado em inovação e facilidade para o cliente, como a implementação de aplicativo/site, gestão de recursos, contratação de vendedor, eventos internos, institucionais e mercadológicos

Palavras-chave: Comunicação Integrada. Inovação. Vendas.

¹ Acadêmico (a) do Curso de Marketing UNIVALI – Campus Balneário Camboriú/SC.
jaqueline.lima.palombo@gmail.com

² Acadêmico (a) do Curso de Marketing, UNIVALI – Campus Balneário Camboriú/SC.
jeh.ps94@gmail.com

³ Acadêmico (a) do Curso de Marketing, UNIVALI – Campus Balneário Camboriú/SC.
marianaelesbao@hotmail.com

⁴ Prof^a. Msc. Orientadora, UNIVALI – Campus Balneário Camboriú/SC. andreaferreira@univali.br