

> AGRUPAMENTO DE
ESCOLAS DO
BONFIM

> ESCOLA
SECUNDÁRIA
MOUZINHO DA
SILVEIRA

> PORTALEGRE

(341) Comércio
(341346) CURSO PROFISSIONAL
TÉCNICO DE COMUNICAÇÃO E SERVIÇO DIGITAL
(2017/2020)

DEFESA PÚBLICA

Prova de Aptidão Profissional

Nome
12.º I

 **Bonfim**
agrupamento de escolas do Bonfim
PORTALEGRE

 **coord.
cursos
prof.**
AGRUPAMENTO DE ESCOLAS DO BONFIM



1.

Introdução

João Manuel Pardal Alegria

20 anos

Castelo de Vide

Onde estudou até ao 9.ºano



A empresa “Pardal marketing” é uma empresa de serviço digital para o **setor turístico, mas especializada no ramo hoteleiro e restauração.**

Fazemos consultoria estratégica de marketing, através de estudos e pesquisas de mercado que garantem uma melhor performance das empresas, das suas **marcas e dos seus produtos.**

Objetivos

Apresentar uma **estratégia de promoção de produto** (vinho) desenvolvida pela empresa Pardal Marketing como prova de aptidão profissional.

2. Desenvolvimento

2. DESENVOLVIMENTO: INFORMAÇÃO SOBRE A EMPRESA

Área Social (CAE)	73110 - Agências de publicidade
Nome	Pardal Marketing
Endereço	marketingpardal@gmail.com
Telefone	934853308
Website	https://djamapardal.wixsite.com/pardalmarketing
Email	marketingpardal@gmail.com
Facebook	https://www.facebook.com/Pardal-Marketing-106057567834406/?modal=admin_todo_tour



Missão

A Pardal Marketing surge da necessidade de contribuir para uma maior **visibilidade da qualidade do turismo do Alentejo** através de uma comunicação digital eficaz e assertiva.

Visão

Queremos ser uma **referência no Alentejo**, na área da comunicação para os setores hoteleiros e de restauração.

Valores

Profissionalismo
Honestidade
Ética
Espírito de Equipa



2. DESENVOLVIMENTO: LOGÓTIPO



Portfólio de Produtos e Serviços

Criação de site/blogs

Produção de **conteúdos web** (vídeo, cardápios e cartas de vinho digitais)

Gestão de redes sociais

2. DESENVOLVIMENTO: PRINCIPAIS CONCORRENTES



Nome do concorrente: Labirinto Consulting

WEB: <http://www.biobip.pt/labirinto/>

Área Geográfica de atuação: Nacional

Observações:



Nome do concorrente: Ecrã Cúbico

WEB: <http://www.biobip.pt/ecra-cubico/>

Área Geográfica de atuação: Nacional

Observações:



Nome do concorrente: Factory

WEB: <https://factorybraga.com/academy/marketing-digital-para-turismo/>

Área Geográfica de atuação: Internacional

Observações: Marketing Digital Business Content Marketing Digital Advertising

Em consequência da Pandemia a sua **importância** foi **reforçada** no **comércio online e também no setor do turismo**, pela forte utilização dos meios digitais que permitem uma multiplicidade de interações com os utilizadores, impossível através de outros suportes.

O setor do comércio digital tem crescido em todo mundo e cresce 12,5% ao ano em Portugal.

A crescente utilização e dependência de **smartphones** torna relevante a tendência **“Mobile First”**, desenvolve a enorme capacidade de geolocalização e garante **experiências únicas** que respondem de forma inesgotável às principais exigências dos utilizadores.

Neste sentido entendo que existe espaço para **empresas prestarem um serviço digital** numa perspetiva de criar soluções que favoreçam a **modernização no comércio e turismo na região do Alentejo**.

SWOT

Forças

Especialização no ramo da hotelaria e restauração.

Fraquezas

O elevado investimento inicial em tecnologia e equipamento (vídeo, desenvolvimento web, etc).

Oportunidades

Importância do digital no setor do turismo

Ameaças

Existência de concorrência especializada

3. Resultados

Objetivo: Desenvolver campanhas de marketing e serviço digital para todo o Alentejo.

Meta: Reunir uma carteira de clientes com necessidade regular de serviços digitais permitindo a sustentabilidade da Pardal Marketing.



1. RESULTADOS: OBJETIVOS E METAS



Ação 01: Site

Período: 2 meses

Atividades: Pesquisa e desenvolvimento de conteúdo.

Responsáveis: Pardal marketing

Projeção de custos: (1200€)

1. RESULTADOS: OBJETIVOS E METAS



Ação 02 : Redes sociais

Período: março a abril

Atividades:(Com a web site da minha empresa pardal marketing) irei desenvolver publicações de divulgação e promoção do mesmo nas respetivas redes sociais do restaurante Piroloito Wine & Tapas.

Responsáveis: Pardal marketing

Projeção de custos: (15€/ hora)



FOLHA DO MEIO
Vinhos

FICHA TÉCNICA
VINHO – Tinto, Folha do Meio Reserva 2015

CLASSIFICAÇÃO – Vinho Regional Alentejano

CASTAS – Touriga Nacional
Syrah
Alicante Bouschet
Aragonez

REGIÃO – Portalegre

ÁREA de VINHA – 10,0 Ha

TIPO de SOLO – Xistoso

VINDIMA – Manual



FOLHA DO MEIO
Vinhos




DATA SHEET
WINE
Red, Folha do Meio Reserva 2017

CLASSIFICATION
Alentejo Regional Wine

VARIETIES
Touriga Nacional / Syrah / Alicante Bouschet
Aragonez

REGION
Portalegre

VINEYARD AREA
10.0 Ha

SOIL TYPE
Schist

VINTAGE
Manual



FICHA TÉCNICA

VINO
Vinho, Folha do Meio Reserva 2017

CLASSIFICAÇÃO
Vinho regional alentejano

VARIETADES
Touriga Nacional / Syrah / Alicante Bouschet
Aragonez

REGIÃO
Portalegre

ÁREA DEL VIÑEDO
10,0 ha

TIPO DE SUELO
Esquistoso

CLÁBICO
Manual



Ação 03: Flyer qrcode

Período: março

Atividades: Realizei os seguintes levantamentos de informação: entrei em contacto com a Adega para saber toda a informação necessária sobre o produto em questão, a história e as fichas técnicas do produto, neste caso "vinho".

Responsáveis: Pardal marketing

Projeção de custos: (20€ hora)



1. RESULTADOS: OBJETIVOS E METAS

Ações	jan	jan	jan	fev	fev	fev	fev	fev	mar
Planeamento	■								
Execução		■	■	■	■				
Análise dos resultados						■	■		
Relatório final								■	■

Avaliação e Controle

- Vendas (escoamento do stock do vinho em campanha).
- Quantidade de visitas e partilhas nas redes sociais.