

> 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

cocotail

Ricardo Dylan Calhas Almeida
12.º

 Bonfim
agrupamento de escolas do Bonfim
PORTALEGRE

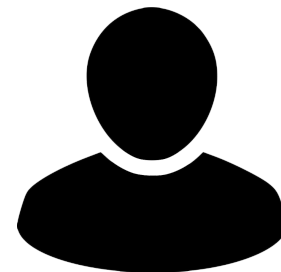
 coord.
cursos
prof.
AGRUPAMENTO DE ESCOLAS DO BONFIM

1.

Introdução

Ricardo Dylan Calhas Almeida

Tenho 18 anos e moro na freguesia de Chança, Alter do Chão. Eu estudei em Alter do Chão na escola básica e depois fui para a Escola Profissional de Desenvolvimento Rural (Alter do Chão) até ao 9.º ano.





A CocoTail tem como objetivo **importar** cocos da América do Sul até Portugal. Vamos estar localizado nas **praias** do Algarve para poder fazer **venda ambulante** dos nossos produtos. Não vamos só vender cocos, vamos também fazer gelados, batidos, smoothies e mais. E vamos aproveitar os cocos usados para transformar em **biomassa**.

Objetivos

O principal objetivo da minha apresentação é mostrar às pessoas um produto que não é conhecido nem é usual em Portugal, e, assim, mostrar que derivado do meu produto principal dá para fazer muitos produtos diferentes.



2.

Desenvolvimento

Informações sobre a Empresa

cocotail

Área Social (CAE)	47890
Nome	CocoTail
Endereço	Rua D. Joaquim II, n.13, Albufeira
Telefone	+351 932762020
Website	https://dylanmcpremium.wixsite.com/cocotail
Email	cocotail.oficial@gmail.com
Redes Sociais	@cocotail_oficial (instagram)

Missão

Servir frutas exóticas com sabores deliciosos que fazem bem à saúde e, assim, satisfazer a hidratação das pessoas.



Valores

- Profissionalismo
- Transparência
- Brilho
- Cortesia
- Rigor
- Velocidade
- Respeito.



Logótipo

cocotail
FRESCO E SAUDÁVEL ONDE ESTIVERES!



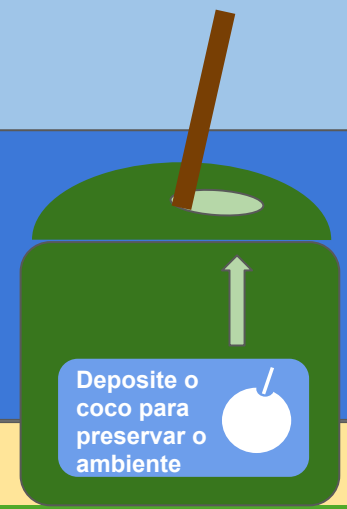
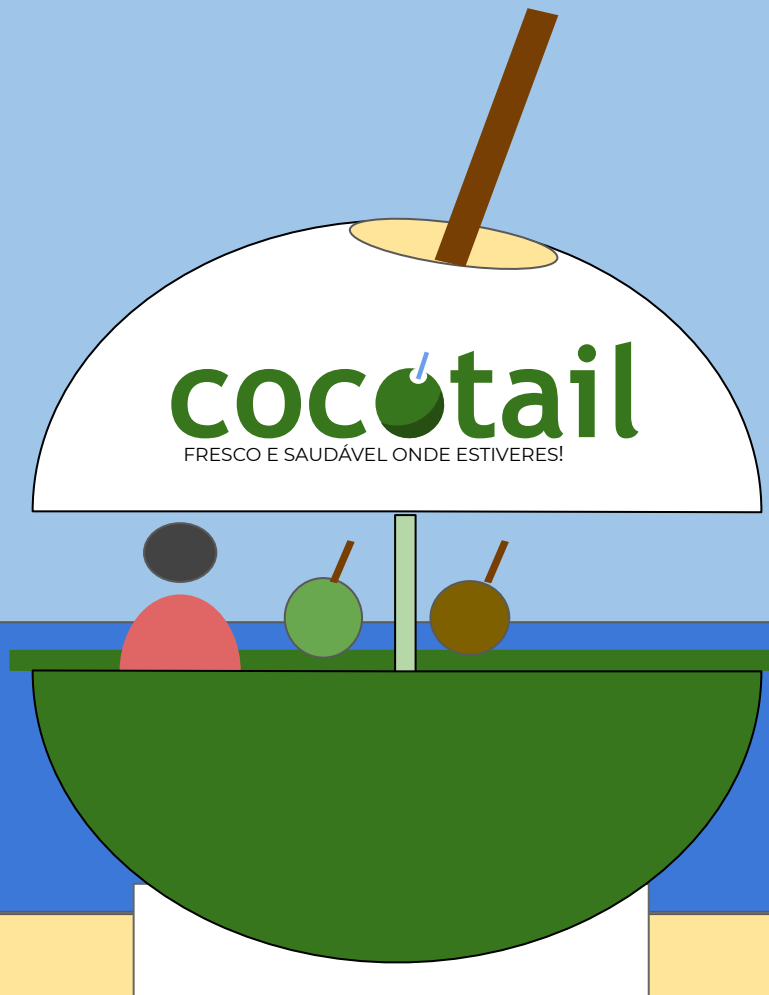
cocotail
FRESCO E SAUDÁVEL ONDE ESTIVERES!

Portfólio de Produtos e Serviços

A CocoTail vai ter um carro personalizado que tem uma arca frigorífica e outras máquinas. Esse carro vai estar nas entradas das praias do Algarve. Quando o cliente comprar o coco e outro tipo de produtos (gelados e cocktails), ele vai sair fresco da arca e vai ser aberto à frente do cliente. Isto vai transmitir confiança aos clientes.



2. Desenvolvimento: PROTOTIPO



Produtos



Coco Verde

Embalagem: Unidade
Preço: 3,50€



CocoTail

Embalagem: Copo
Preço: 3,00€



Gelado de Coco

Embalagem: Cone ou Taça
Preço: 1,50€



Batido de Coco

Embalagem: Copo
Preço: 1,50€

Público-Alvo



Dirigido sobretudo a turistas do Algarve, com especial foco no turista brasileiro, porque irá ter um produto que lhe fará lembrar o seu Brasil. Oferecemos uma gama de produtos derivados do coco para alcançar diferentes segmentos de clientes.

Bebidas alcoólicas - Para pessoas com mais de 18 anos (adultos)

Gelados - Para todo o tipo de pessoas, mas especialmente as crianças

Batidos - Para todo o tipo de pessoas



Principais Concorrentes



Análise do Ambiente

Ambiente interno - Forças

Venda de um produto que não é ainda muito conhecido em Portugal, isso faz a força neste negócio. Os produtos serem abertos ao cliente à frente dele mostra a limpeza e brilho dos nossos produtos sem aditivos.

Ambiente interno - Fraquezas

O tempo de vida de um coco impede de fazer muitos dos planos que tínhamos. Então, teremos que fazer mais gastos para conseguir permeabilizar os cocos com uma camada protetora.

Análise do Ambiente

Ambiente externo - Oportunidades

De acordo com informação recolhida, já em 2015 a venda de fruta na praia aumentou 10% tornando-se um potencial negócio.

A venda de sumos de laranja e saladas de fruta é uma novidade deste Verão nas praias algarvias, cada vez mais procuradas para venda de novos produtos, segundo o chefe do Departamento Marítimo do Sul da Marinha.

Ambiente externo - Ameaças

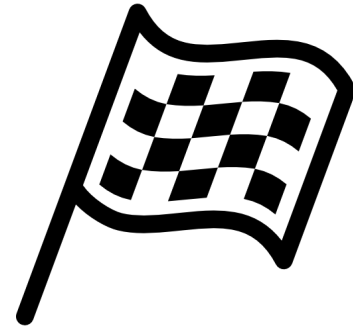
- Concorrência de venda ambulante de produtos semelhantes (sumos de fruta, etc)
- Limite de licenças
- Sazonal

3. Resultados

Objetivos / Metas

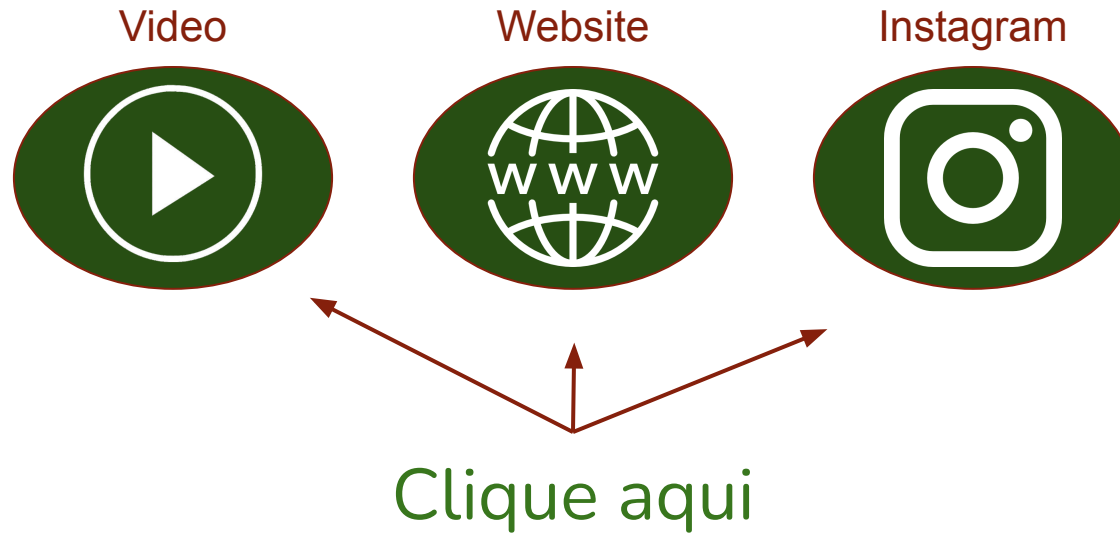


O principal objetivo é conseguir levar esta empresa a ser rentável e, depois, aumentar o lucro gradualmente.



A Meta a curto prazo é ver se é um negócio rentável e, depois, avaliar se é possível vender a nível nacional.

Marketing Mix



Marketing Mix



Implementação

1. Site

Período: maio a julho

Atividades: construção, manutenção, aquisição do domínio, etc

Responsáveis: Diretor

Projeção de custos: 1500€

2. Redes sociais

Período: maio a julho

Atividades: criar uma conta no instagram e também um website oficial da empresa

Responsáveis: Diretor

Projeção de custos: 0 €

3. Merchandising

Período: maio a agosto

Atividades: personalizar roupas, objetos com o logo da empresa e distribuir na compra de dois cocos

Responsáveis: Diretor

Projeção de custos: 100€ pela primeira vez de abertura

Cronograma Geral

Ações	2019 out	2019 nov	2019 dez	2020 jan	2020 fev	2020 março	2020 abril	2020 maio	2020 jun	2020 jul
Planeamento	X	X	X							
Execução				X	X	X	X	X		
Análise dos resultados									X	
Relatório final										X

Avaliação e Controle

- Número de cocos e produtos derivados vendidos
- Comparação dos lucros obtidos antes e depois da campanha
- Satisfação dos clientes
- Visitas e partilhas do site e redes sociais.

