



## MÉTODO DE CONSTRUÇÃO DE PLANO DE MARKETING PARA STARTUPS INCUBADAS

Universidade Federal de Viçosa

Ana Caroline Teixeira Rocha<sup>1</sup>, Pablo Murta Baião<sup>2</sup>, Antonella Araujo de Almeida<sup>3</sup>

1 Graduanda em Agronomia pela UFV, [ana.rocha3@ufv.br](mailto:ana.rocha3@ufv.br), 2 Professor Adjunto da UFV, [pablo.albio@ufv.br](mailto:pablo.albio@ufv.br), 3

Graduanda em Engenharia Agrícola e Ambiental pela UFV, [antonella.almeida@ufv.br](mailto:antonella.almeida@ufv.br)

Marketing, Gestão

Tecnologia Gestão (organizacional): Economia Rural

### Introdução

A crescente competitividade e as adversidades para a aplicação de técnicas gerenciais dificultam o posicionamento de startups no mercado. Deste modo, torna-se necessário promover a inserção de alternativas inovadoras e práticas que garantam a sobrevivência das startups no mercado e, ainda, transformar o Marketing em um instrumento de promoção e diferenciação.

### Objetivos

Desenvolver um método de acordo o Modelo CANVAS para realização de Plano de Marketing de forma simples, prática e objetiva para startups do agronegócio incubadas.

### Material e Métodos

Estudo dos pontos mais importantes: Participação na disciplina **Marketing no Agronegócio** (ERU 460), junto com **cinco empresas incubadas** no Centro Tecnológico de Desenvolvimento Regional de Viçosa (CENTEV)



Desenvolvimento do **Modelo CANVAS Marketing**, que é uma representação visual de uma tela que permite a estruturação do Planejamento de Marketing de forma rápida e assertiva, permitindo uma **visão ampliada** e a busca por **ideias inovadoras**.



O **Modelo** é composto por **oito quadrantes**. De modo a contemplar todos os níveis de maturidade em marketing das empresas, o modelo foi dividido em **3 níveis** - Iniciante, Intermediário e Avançado - adaptado conforme indicado pela **Kellogg School**:



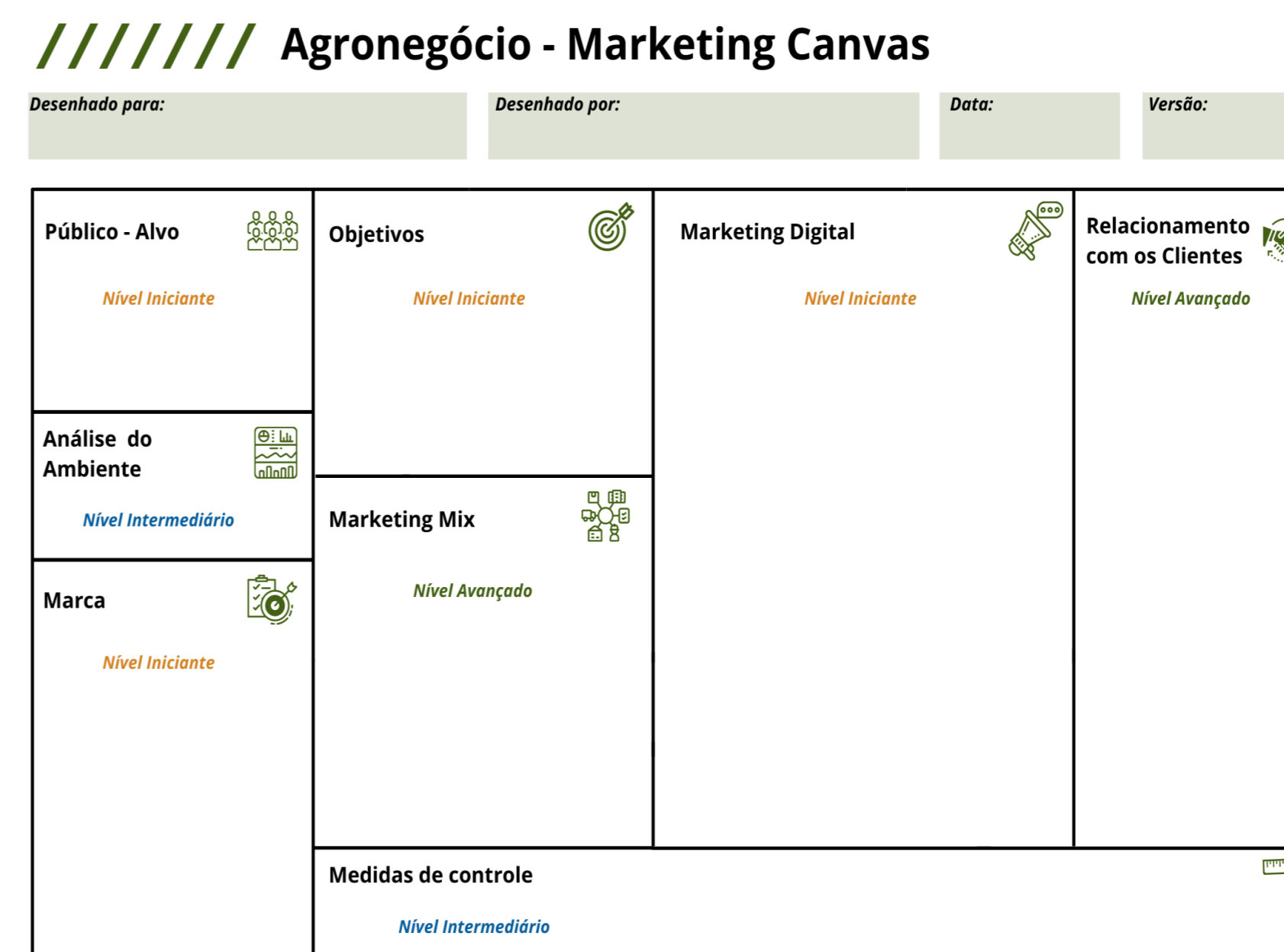
### Resultados e Discussão

Por meio da disciplina ERU 460 foram desenvolvidos 10 planos para cinco empresas, diferentes segmentos, incubadas no CENTEV:



Após os estudos foi elaborado o Modelo CANVAS Marketing para os níveis Iniciantes, Intermediário e Avançado das empresas:

Figura 01 – Modelo Marketing CANVAS Agronegócio



Por meio do Modelo CANVAS foi desenvolvido um Plano de Marketing para uma empresa do nível intermediário. Para consolidação do conhecimento o material foi submetido ao Congresso Internacional ACTITUD.

### Considerações Finais

O Modelo desenvolvido oferece a oportunidade para que startups que não possuem mão-de-obra, recursos financeiros, tempo e competências técnicas, possam elaborar o Planejamento de Marketing de maneira simples e prática focando nos pontos importantes. Consequentemente, permitindo maior assertividade na tomada de decisão.

### Referências

Jeffery M.; Mishra S. **Kellogg School of Management: Strategic Marketing Performance Management: Challenges and Best Practices**. Center for Research on Technology and Innovation, 2007.

### Apoio Financeiro



### Agradecimentos

