



PLANO DE TRABALHO

EMPRESA:

1. DIAGNÓSTICO E POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO

1.1. Proposta Única de Valor (PUV): Em uma frase, descreva o que torna sua empresa, produto ou serviço único e valioso para seu cliente-alvo.

1.2. Principal Desafio Estratégico Atual: Qual é o maior obstáculo ou oportunidade que sua empresa enfrenta hoje para crescer e aumentar a competitividade? (Ex: baixa conversão no e-commerce, dificuldade em fidelizar clientes, necessidade de otimizar operações, etc.).

1.3. Maturidade Digital: Em uma escala de 1 (Iniciante) a 5 (Avançado), como você classifica a maturidade digital da sua empresa hoje? Justifique brevemente sua nota.

2. OBJETIVOS E ALINHAMENTO COM A MISSÃO

2.1. Objetivo Principal: Descreva **um** objetivo principal que você pretende alcançar com os conhecimentos da missão. Seu objetivo deve ser **Específico, Mensurável, Atingível, Relevante e com Prazo**.

o *Exemplo ruim:* "Quero aprender sobre novas tecnologias."

o *Exemplo bom:* "Identificar até 2 tecnologias de gestão de estoque para pequenos varejistas que possam ser implementadas em até 6 meses para reduzir perdas em 10%."

2.2. Objetivo(s) Secundários: Descreva até 3 objetivos secundários que você pretende alcançar com os conhecimentos da missão. Seu objetivo deve ser **Específico, Mensurável, Atingível, Relevante e com Prazo**.

o *Exemplo ruim:* "Quero aprender sobre novas tecnologias."

o *Exemplo bom:* "Identificar até 2 tecnologias de gestão de estoque para pequenos varejistas que possam ser implementadas em até 6 meses para reduzir perdas em 10%."

3. PLANO DE AÇÃO E RESULTADOS ESPERADOS

3.1. Ações de Implementação: Ao retornar, quais são as 2 ou 3 primeiras ações práticas que você planeja executar com base no seu objetivo? (Ex: 1. Contratar uma consultoria de CX; 2. Realizar um piloto com uma ferramenta de vitrine virtual; 3. Treinar a equipe de vendas em novas abordagens).

3.2. Métricas de Sucesso (KPIs): Como você medirá o sucesso da implementação dessas ações? Liste 1 ou 2 indicadores-chave.

o *Exemplo: "Aumento de 15% na taxa de recompra de clientes"; "Redução do tempo de atendimento em 20%"*.

4. HISTÓRICO E PREPARAÇÃO

4.1. Experiência Prévia: Se já participou de feiras (nacionais ou internacionais), descreva **um** aprendizado importante que você conseguiu aplicar com sucesso no seu negócio. Se não participou, mencione um evento ou fonte de conhecimento que já tenha impactado sua empresa.

4.2. Preparação do Participante: O representante indicado para a missão ocupa qual cargo na empresa? Por que ele(a) é a pessoa certa para capturar e implementar o conhecimento adquirido?