



# 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 NRF 2026

**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**.

- *Exemplo ruim: "Quero aprender sobre novas tecnologias."*
- *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. Temas de Interesse na NRF:** Marque os 3 principais temas que você irá pesquisar na feira e que se conectam ao seu desafio:

Inteligência Artificial aplicada ao Varejo

Experiência do Cliente (CX) e Hiperpersonalização

Omnichannel (integração físico-digital)

Retail Media (publicidade no varejo)

Operações de Loja e Supply Chain

Sustentabilidade e ESG

Outro: \_\_\_\_\_

## 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.

- *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?