

SUBMISSÃO / RESUMO-EDITAIS (PROPEGI/PROEC/PROGRAD) -
TRABALHOS LOCAIS - GRADUAÇÃO

**PLANO DE MARKETING PARA O SETOR DE BOLOS CASEIROS:
ESTRATÉGIAS DE EXPANSÃO E FIDELIZAÇÃO**

Camila Argolo Pitanga (camila.argolo@upe.br)

Yasmin Torres De Castro Gama (yasmin.gama@upe.br)

Maayara Kelly Filgueira Ferreira (maayara.ferreira@upe.br)

John Alan Rodrigues Dantas (john.alan@upe.br)

Gustavo Alves Amorim (gustavo.alvesamorim@upe.br)

Gabriela Borges Silva (gabriela.borgess@upe.br)

Claudileide Da Sá Silva (claudileide.silva@upe.br)

Um dos principais desafios de um negócio é se destacar em um mercado competitivo, especialmente no setor alimentício, que, apesar de sua resiliência, enfrenta ameaças como a instabilidade econômica e o aumento dos preços de insumos essenciais. Nesse contexto, foi elaborado um plano de marketing para uma casa de bolos em Juazeiro, Bahia, com o objetivo de fidelizar clientes, aumentar o faturamento e ampliar a presença no mercado local. A metodologia baseou-se na análise do ambiente interno e externo, identificando

oportunidades, ameaças, pontos fortes e fraquezas, e estruturando a estratégia em cinco pilares: Produto, com a diversificação da oferta por meio de bolos, salgados e cafés sem perder a essência caseira; Preço, com valores acessíveis e kits promocionais; Praça, com maior conveniência via encomendas online e delivery; Promoção, com ações como o “Bolo do Dia”; e Pessoas, com capacitação da equipe para garantir atendimento de qualidade. Os resultados apontaram vantagens como a localização privilegiada próxima a comércios e escolas, mas também limitações como a ausência de espaço para consumo no local e uma presença digital restrita. O público-alvo é formado por jovens, adultos e idosos que buscam praticidade, variedade e bom custo-benefício. Conclui-se que o plano de marketing fornece diretrizes estratégicas capazes de fortalecer a competitividade da empresa, superar fragilidades e aproveitar tendências favoráveis ao consumo de produtos artesanais, contribuindo para a fidelização de clientes e crescimento sustentável do negócio.

Palavras-chave: marketing; fidelização; bolos caseiros.