

o mercado



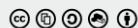
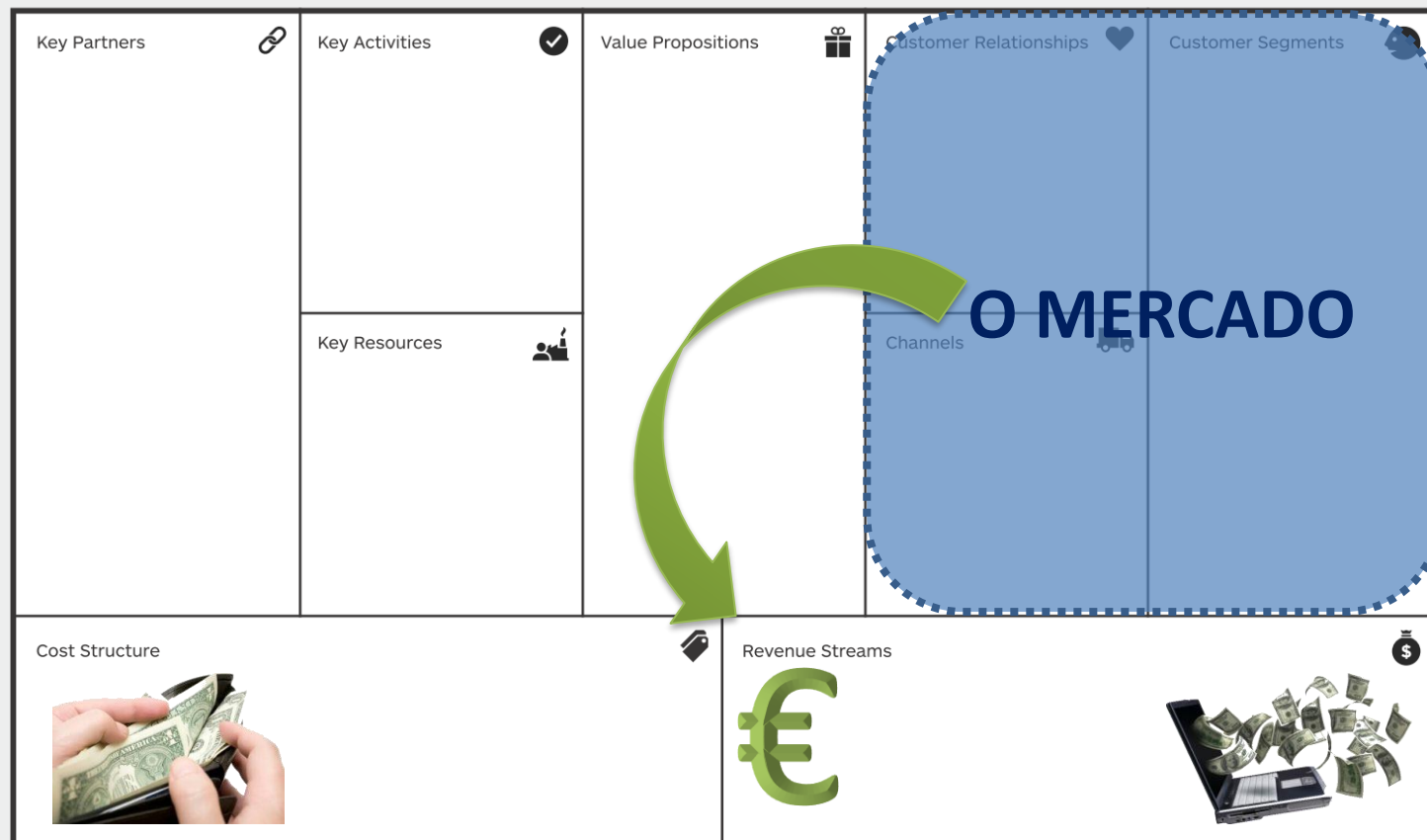
The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:



This work is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

DESIGNED BY: Strategyzer AG
The makers of Business Model Generation and Strategyzer

 **Strategyzer**
strategyzer.com



Conhecer o Mercado envolve a recolha e **análise de informações** sobre o mercado, incluindo **clientes** e **concorrentes**

Conhecer a concorrência



TOP 10

STARTUP MISTAKES



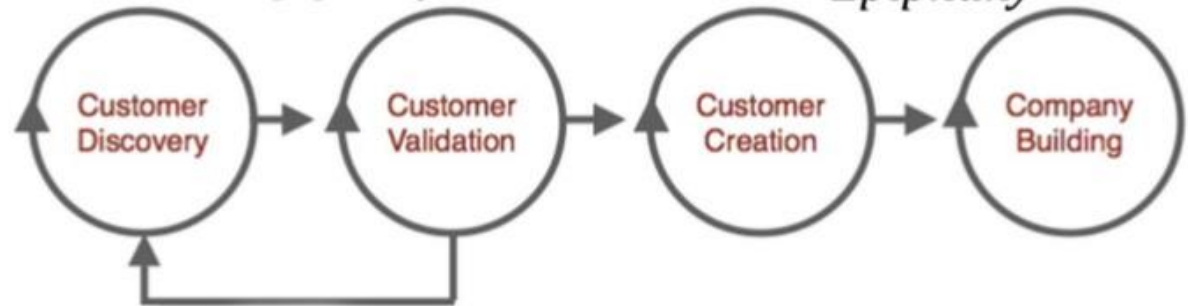


Finding Product-Market Fit

The Four Steps to the Epiphany

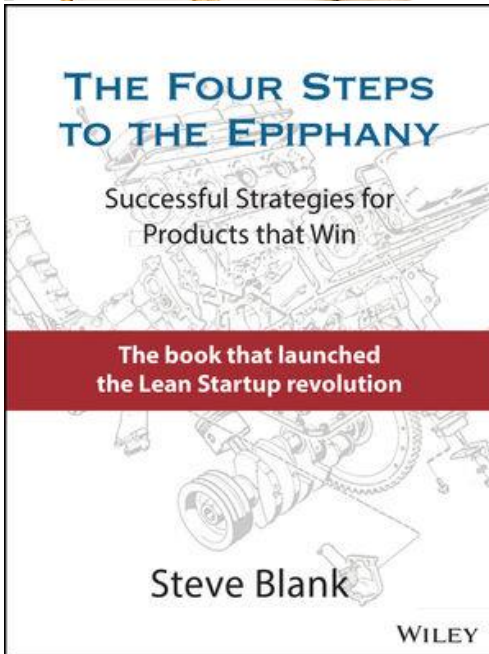
*First 2 Steps
to Epiphany*

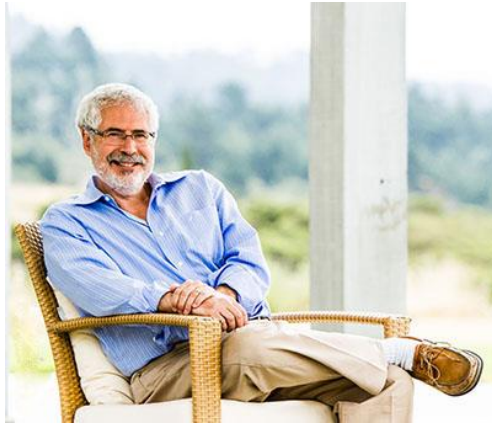
*Last 2 Steps to
Epiphany*



**Iterative Search, Find & Exploit
also called **Pivoting****

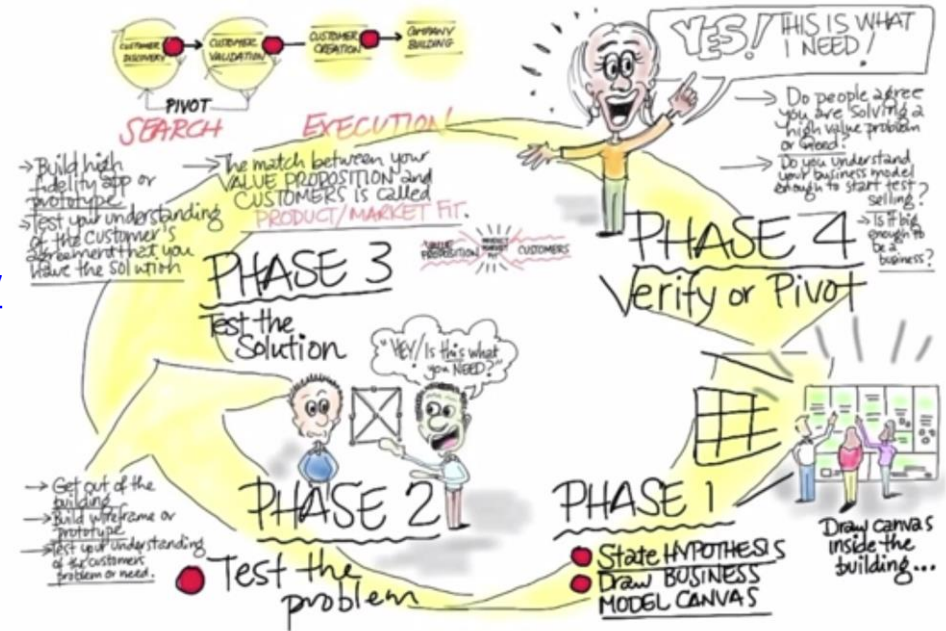
Copyright 2018 @ www.perchingtree.com

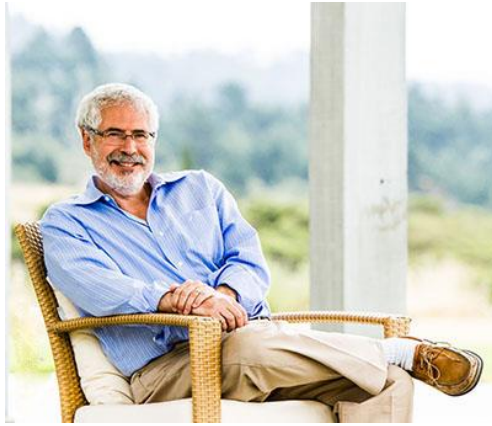




<https://steveblank.com/category/2-minute-lessons/>

Customer Discovery





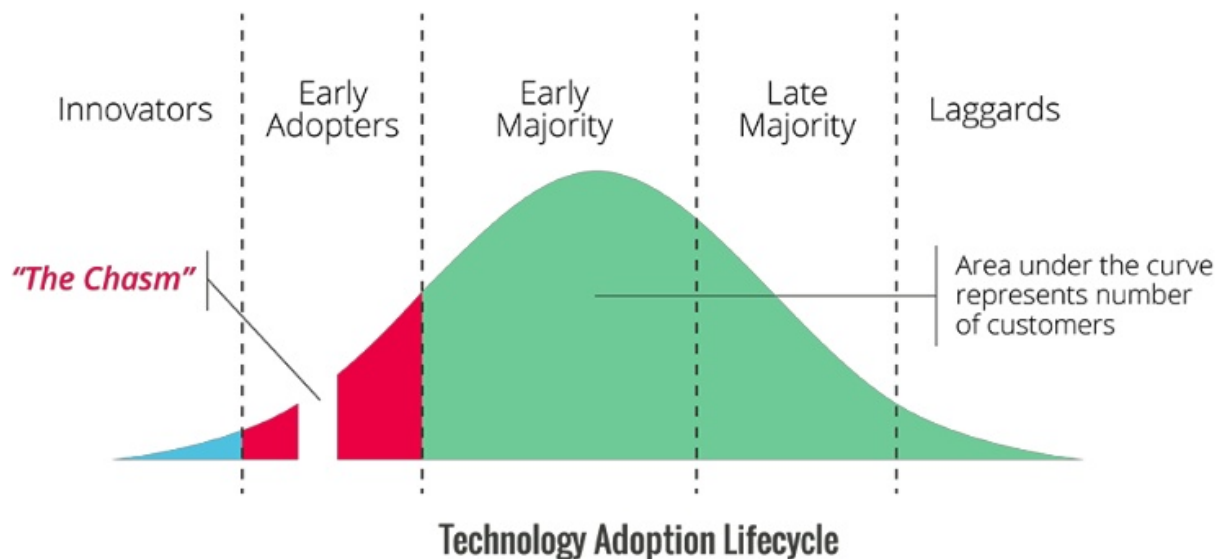
<https://steveblank.com/category/2-minute-lessons/>

Customer Validation



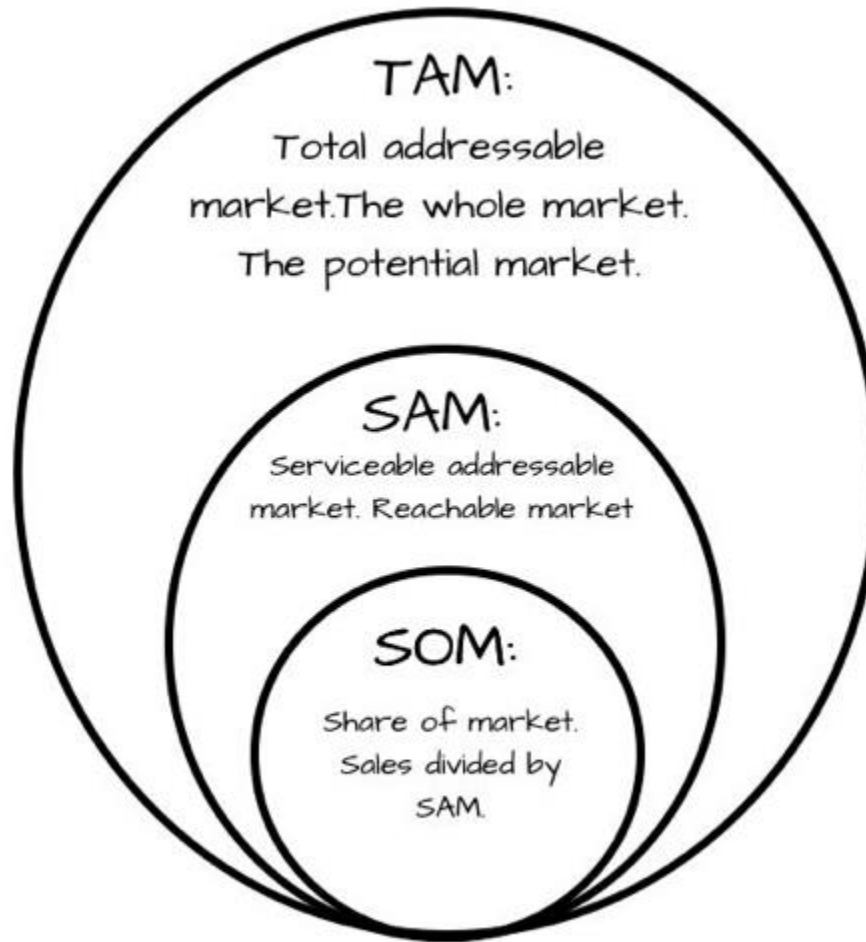
Technology Adoption Cycle

Technology Adoption occurs in Stages and all stages are not fulfilled



Geoff Moore – Crossing the Chasm

<https://www.perchingtree.com/book-summary-the-four-steps-to-the-epiphany/>



leanplan.com

[Gmail](#) [Images](#)



[Sign in](#)

Google



Google Search

I'm Feeling Lucky

[Advertising](#) [Business](#) [About](#)

[Privacy](#) [Terms](#) [Settings](#)

inquéritos online

De: 9ª Edição PROVIA - Estudos de Mercado <estudos-mercado-9-edicao@googlegroups.com>
Data: 21 de março de 2017, 22:20:02 WET
Para: 9ª Edição PROVIA - Estudos de Mercado <estudos-mercado-9-edicao@googlegroups.com>
Assunto: [Estudo de Mercado] Comapapa

Boa tarde,

A pedido de um/a formando/a da 9ª edição do curso Empreendedorismo e gestão de projetos, envio link para preenchimento de um inquérito de estudo de mercado.

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeGwiBRE3HJLWR_5PVptuX8XbTw7ne8rm3DuElsdbK_Aj-Urg/viewform?c=0&w=1


Obrigado pela colaboração.

PS: Uma vez que estão previstos uma série de pedidos de envio de estudos de mercado, e caso entenda não receber este tipo de mensagens, agradecemos que responda a esta mensagem manifestando a vontade de não fazer parte desta mailing list.

Comapapa

Inquérito referente a um estudo de mercado no âmbito da 9ª edição do Provig - Curso de Empreendedorismo e Gestão de Projetos do EFP para melhor conhecer os hábitos dos portugueses relativamente ao consumo de refeições pré-compradas para as crianças.

A Comapapa é uma empresa de alimentação saudável para bebés e crianças.



NEXT

Page 1 of 8

This content is neither created nor endorsed by Google. Report Abuse - Terms of Service - Additional Terms

Google Forms

Comapapa

*Required

Comapapa

Género *

☐ Feminino

☐ Masculino

Idade *

☐ 21-30 anos

☐ 31-40 anos

☐ 41-50 anos

☐ mais de 50 anos

Estado civil *

☐ casada/o ou em união de facto

☐ solteira/o

☐ divorciada/o

☐ outro

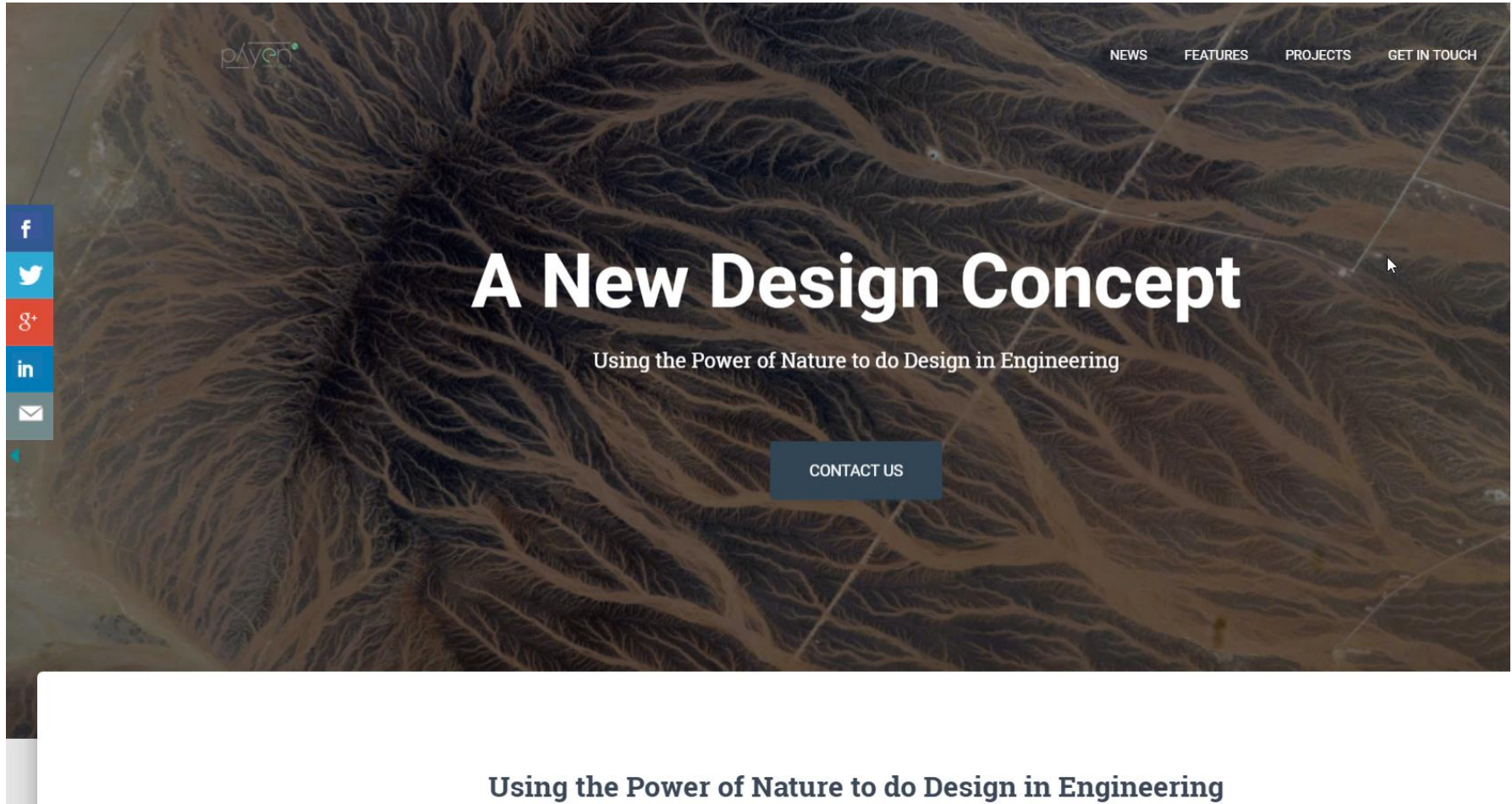
Zona de residência *



entrevistas



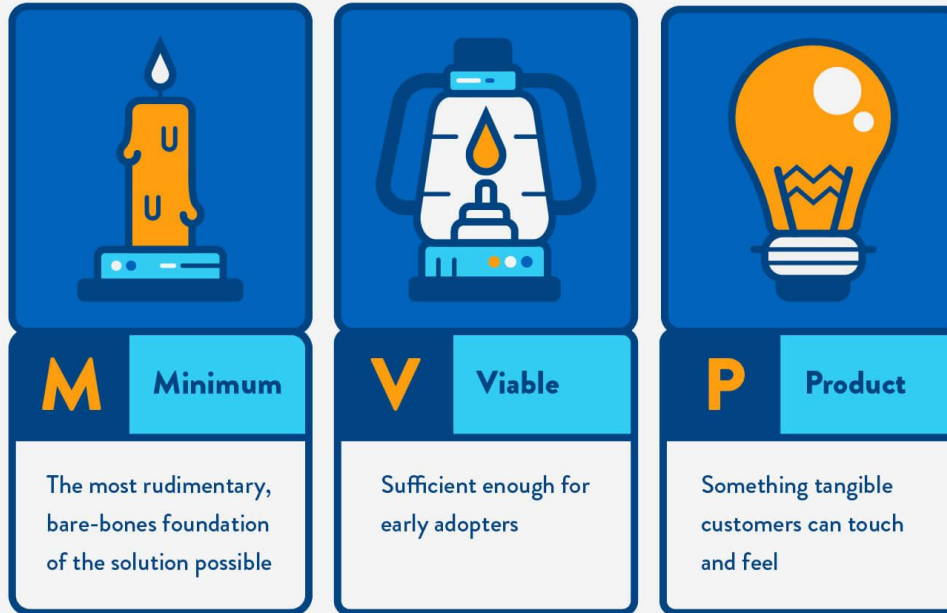
“landing page”



Using the Power of Nature to do Design in Engineering

testes

WHAT IS A MINIMUM VIABLE PRODUCT



<https://clevertap.com/blog/minimum-viable-product/>

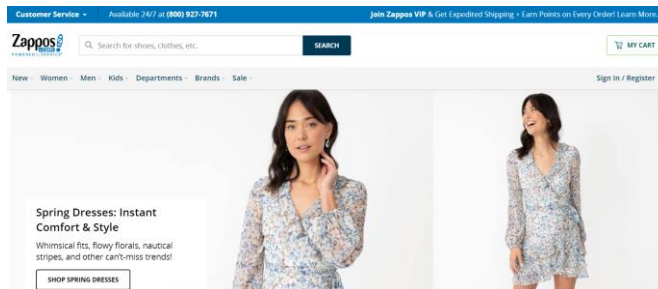
testes



But technically, a minimum viable product should prove two concepts.

- The first, building on the proof of concept — knowing that developing **this app is actually feasible**.
- And two, that **customers are willing to pay** for the app.

<https://clevertap.com/blog/minimum-viable-product/>



Join Extra Crunch

Login

Search Q

TC Early Stage 2021

Startups

Videos

Audio

Newsletters

Extra Crunch

The TC List

Advertise

Events

—

More

Amazon Buys Zappos; The Price is \$928m., not \$847m.

Sarah Lacy @sarahcudal / 9:21 PM GMT+1 • July 22, 2009

Comment

News has just broken that [Amazon.com](#) has purchased hot ecommerce up-and-comer [Zappos](#) for 10 million [Amazon](#) shares or \$880 million. (The Amazon release said it was \$807 million, but that was based on a trailing 45-day estimate of its share price. Closing price today bumps the deal up to ~~\$880~~ \$888 million.) [Zappos](#) employees also will get \$40 million in cash and restricted stock. In other words the deal is more like ~~\$920~~ \$928 million all told. And Zappos management will remain in place.

This is a great exit for Zappos' investors, including [Sequoia Capital](#) and [Venture Frogs](#), who put in about \$60 million in seven rounds.

<https://techcrunch.com/2009/07/22/amazon-buys-zappos/>

 [amazon.com](#).





Nick Swinmurn, founder of Zappos

One day I was at the mall and couldn't find a pair of the Airwalk desert boots I wanted. So I thought, Why not do an online shoe store? I went to Footwear Etc. in Sunnyvale [Calif.] and said, "I'll take some pictures, put your shoes online, and if people buy them, I'll buy them from you at full price." The store said okay, and I got a few orders. Then I went to a shoe show and thought, I need to put this giant collection online.

I was getting nothing but noes from people (...). I met with Tony Hsieh, who'd just sold his company, and he was really enthusiastic. I told him the U.S. footwear market was \$40 billion in 1998, and at that time, 5% of all the shoes sold were sold through mail-order catalogues. So one out of 20 shoes were already sold through the mail before the Internet. A couple of days later Tony and his partner Alfred Lin wrote up a term sheet, Fred joined us, and we were in business. They gave us \$500,000 initially.

<http://fortune.com/2012/09/05/nick-swinmurn-zappos-silent-founder/>



Zappos' original MVP from 1999

<https://www.quora.com/Where-can-I-find-a-screenshot-of-the-original-Zappos-MVP-webpage>



**"THE AIM OF MARKETING IS TO
KNOW AND UNDERSTAND
THE CUSTOMER SO WELL
THE PRODUCT OR SERVICE
FITS HIM AND SELLS ITSELF."**

PETER DRUCKER

"Market" + "ing"

O processo de gestão através do qual os bens e serviços passam da fase de conceito para chegar ao cliente.

Source: <https://www.indianic.com/blog/general/the-importance-of-market-research-in-software-industry.html>

Estratégia de Marketing

É um plano de ação desenhado para promover e vender um produto ou serviço.



- ✓ Deve ser desenvolvida a partir de uma ampla e cuidada análise de mercado
- ✓ Deve focar nos elementos-chave do marketing (Marketing Mix)
- ✓ Deve ter em vista o lucro máximo e a sustentabilidade do negócio

Do Planeamento à implementação da Estratégia de Marketing

A eficácia de uma Estratégia de Marketing depende da forma como é planeada e implementada no mercado. Portanto, é fundamental cumprir com as seguintes etapas:

- Analisar o mercado potencial;
- Criar uma proposta de valor;
- Identificar os **segmentos-alvo**;
- Selecionar os públicos a **atingir**;
- Decidir qual o **posicionamento** a adotar no mercado;
- Desenvolver o **Marketing Mix**;
- Definir o conjunto de ações estratégicas a realizar;
- Preparar um plano de controlo e avaliação dos resultados.

Estratégia STP

Segmentação

- Identificar variáveis de segmentação e segmentar o mercado
- Desenvolver perfis dos segmentos resultantes

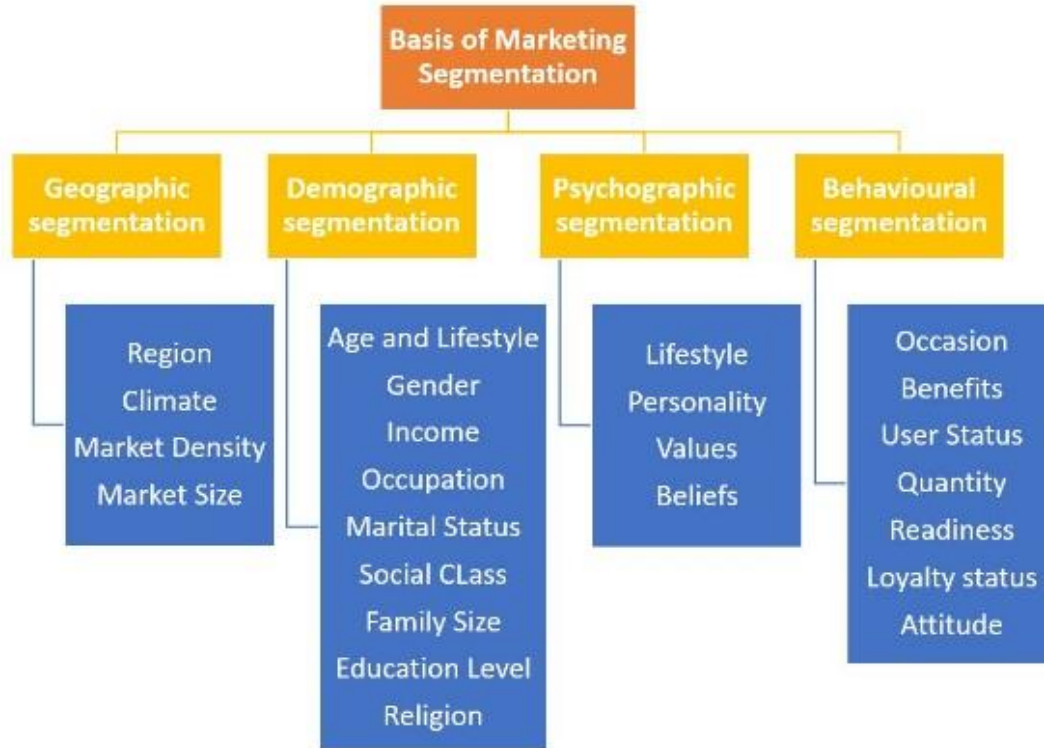
Targeting

- Avaliar a atratividade de cada segmento
- Selecionar o(s) segmento(s)-alvo

Posicionamento

- Identificar possíveis conceitos de posicionamento para cada segmento-alvo
- Selecionar, desenvolver e comunicar o conceito de posicionamento escolhido

Segmentação



A segmentação consiste na identificação de subconjuntos de consumidores com motivações, atitudes e comportamentos semelhantes, cujas necessidades sejam idênticas e possam ser convenientemente satisfeitas com uma única oferta.

Targeting

- O *targeting* deverá correlacionar o valor que o produto/serviço oferece com os clientes mais suscetíveis de beneficiar com o mesmo.
- Assim, os segmentos-alvo previamente definidos deverão ser os públicos prioritários da empresa, para os quais será concebido e dirigido o Marketing Mix.



Posicionamento

- É a configuração estratégica de elementos de marketing (Marketing Mix) tendo em vista a implementação da imagem/mensagem desejada pela empresa junto dos públicos-alvo.



Marketing mix – 4P's

- Estas variáveis contribuem para a criação de uma entidade própria.
- À luz do Marketing mix estas são as quatro grandes componentes que uma empresa possui para tentar influenciar o comportamento dos clientes.

Product
PRODUTO

Price
PREÇO

Place
DISTRIBUIÇÃO

Promotion
COMUNICAÇÃO

Marketing mix – 4P's

Product PRODUTO

- O desenvolvimento de novos produtos é crucial (rapidamente os produtos existentes se tornam obsoletos).
- Associado ao produto temos a marca: importante, pois ajuda o consumidor a identificar os produtos da empresa que gostou.
- A embalagem do produto também pode assumir uma função de marketing.



Marketing mix – 4P's

Price
PREÇO

- O preço é importante. Influencia as decisões de compra.
- O preço é uma variável que pode ser manipulada facilmente.
- O preço praticado pela empresa deve permitir atingir determinada rentabilidade. Contudo a concorrência ou os consumidores podem conseguir impor um determinado preço que pode ser pouco lucrativo para a empresa.



Marketing mix – 4P's

Place DISTRIBUIÇÃO

- É fundamental que o sistema de distribuição permita a entrega do produto certo, no local certo, no momento certo, nas quantidades certas e com os serviços adequados.
- A empresa está dependente do desempenho dos seus canais de distribuição.
- A distribuição é uma variável fundamental dado que cria valor para o cliente. A gestão da logística também é relevante.



Marketing mix – 4P's

Promotion
COMUNICAÇÃO

- Sinais que uma empresa emite em direção ao alvo.
 - Publicidade
 - Força de vendas
 - Promoções
 - Relações públicas
- Não basta produzir e distribuir um produto, é necessário informar o público alvo da sua existência e das suas características.
- Contribui de forma decisiva para transmitir determinada imagem do produto aos consumidores.

Marketing mix – 4P's

Promotion
COMUNICAÇÃO



Marketing mix – 4P's +3P's a considerar nos serviços



- **PESSOAS (People):** Inclui todas as pessoas que participam na prestação do serviço e, portanto, influenciam as perceções do comprador (funcionários, outros clientes no ambiente de serviços, etc.).



- **PROCESSO (Process):** É a maneira como um serviço é prestado ao cliente. Refere-se aos procedimentos, mecanismos e atividades de fluxo pelos quais o serviço é prestado. Frequentemente incorpora a monitorização de desempenho do serviço tendo em vista a satisfação do cliente.



- **EVIDÊNCIA FÍSICA (Physical evidence):** Diz respeito ao espaço em que o serviço é entregue e onde os membros da empresa e o cliente interagem, bem como quaisquer componentes tangíveis que facilitem o desempenho ou a comunicação do serviço (instalações, móveis, sinalética, viaturas, brochuras, cartões de visita, etc.).

Marketing digital

- O marketing digital é o uso da Internet, dispositivos móveis, redes sociais, motores de pesquisa e outros canais para atingir os consumidores.







TM
new
hamburgology®

TUGA RESISTE

O cartão Tuga Resiste
passou a digital.

FALTAM

2

PARA GANHAR UMA REFEIÇÃO GRATUITA



REFEIÇÕES GRÁTIS ACUMULADAS

08

PURA CARNE BOVINA
200 GRAMAS
NO PÃO OU NO PRATO?

ESPECIAL	2,10	2,10	2,10	2,10
ESPECIAL	4,10	4,10	4,10	4,10
ESPECIAL	4,10	4,10	4,10	4,10
ESPECIAL	4,10	4,10	4,10	4,10
ESPECIAL	4,10	4,10	4,10	4,10
ESPECIAL	4,10	4,10	4,10	4,10
ESPECIAL	4,10	4,10	4,10	4,10
ESPECIAL	4,10	4,10	4,10	4,10
ESPECIAL	4,10	4,10	4,10	4,10
ESPECIAL	4,10	4,10	4,10	4,10

BATATAS OU ARROZ INCLUIDOS
NO PÃO OU NO PRATO?

