



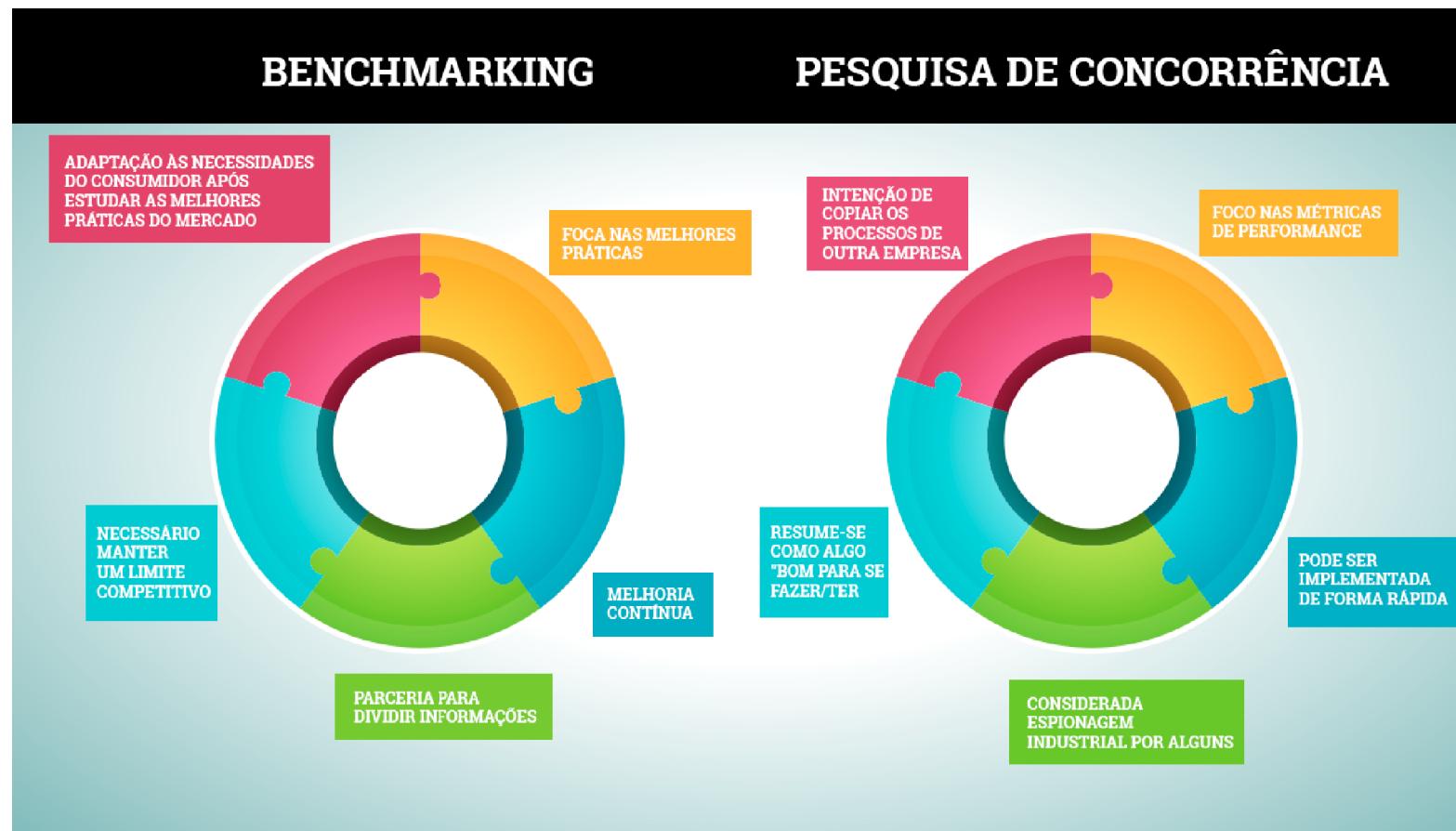
# Técnico em Programação de Jogos Digitais

SENAI

# MARKETING

**benchmarking** é um processo de comparação de produtos, serviços e práticas empresariais, e é um importante instrumento de gestão para empresas. O **benchmarking** é realizado através de pesquisas para comparar as ações de cada empresa.

<https://blog.sage.com.br/benchmarking-empresarial-o-que-e-e-como-fazer/>



# MARKETING

Ps do marketing são uma  
esentação dos quatro pilares  
cos de qualquer estratégia de  
keting: **Produto, Preço, Praça**  
romoção.

<https://rockcontent.com/blog/4-ps-do-marketing/>



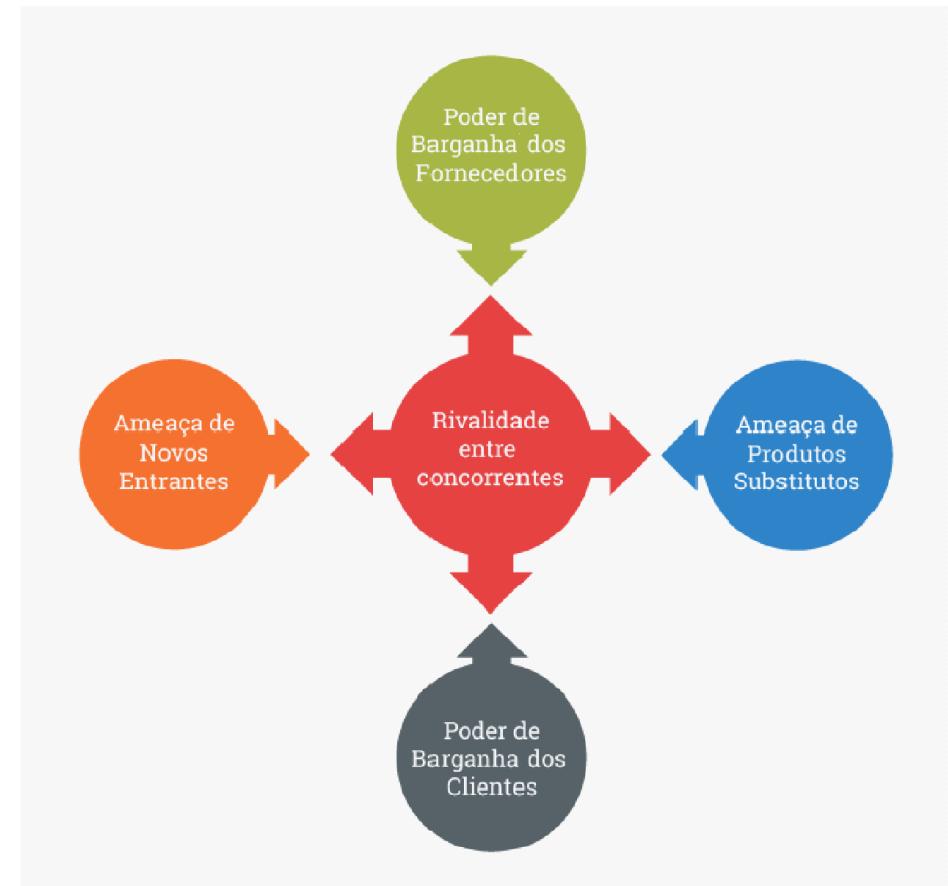
# MARKETING

inglês **Customer Relationship Management**, a **CRM** significa Gerenciamento do Relacionamento o Cliente. Muito além de um modelo de software gerenciamento de vendas, o **CRM** é uma estratégia visa organizar o processo comercial e aumentar o empenho de vendas. <https://pipz.com/br/blog/crm-marketing-e-vendas/>



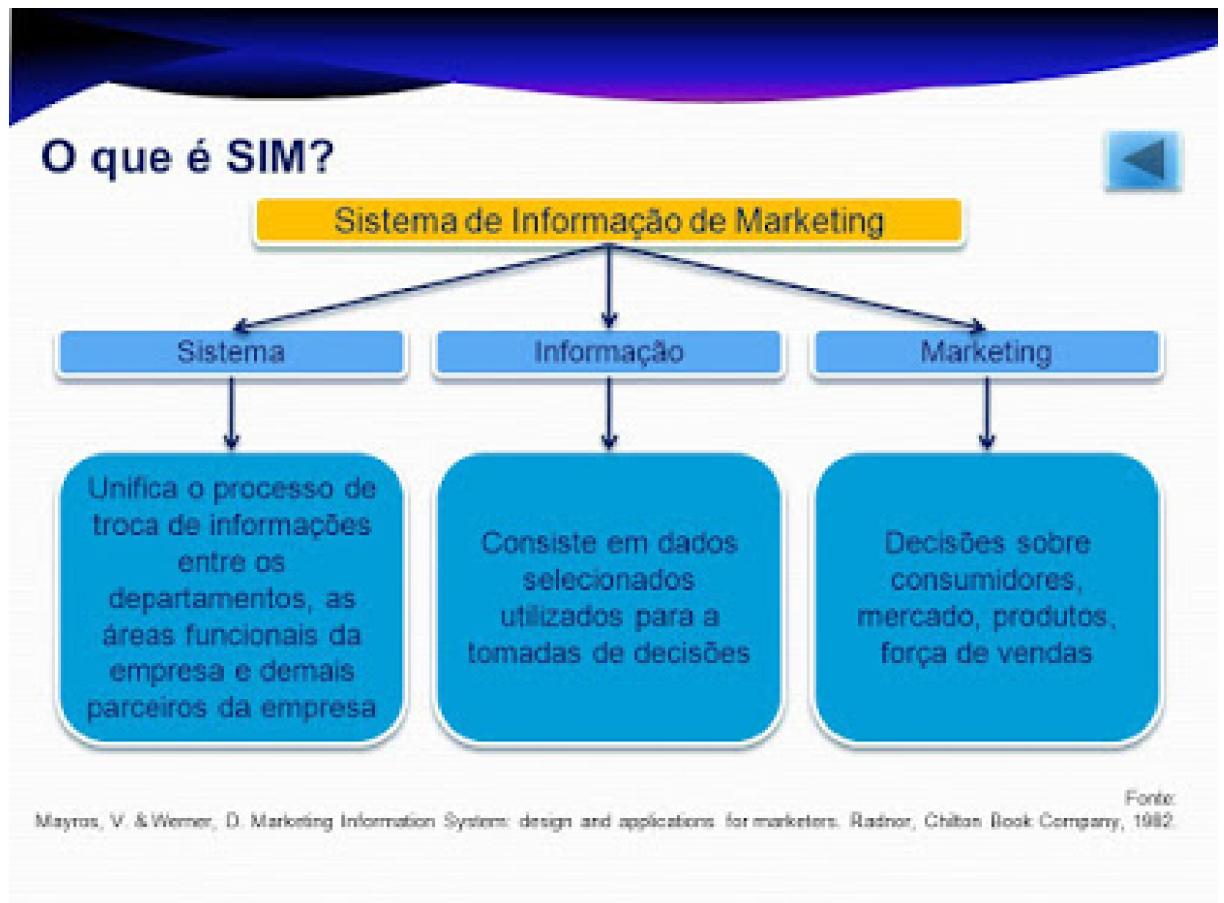
# MARKETING

modelo das **Cinco Forças de Porter**, concebido por [Michael Porter](#), foi publicado na forma do artigo "As cinco forças competitivas que moldam a estratégia", em 1979, na Harvard Business Review e destina-se à análise da competição entre [empresas](#).  
<http://www.portal-administracao.com/2015/05/as-cinco-forcas-de-porter.html>



# MARKETING

M (**Sistema de informação de Marketing**): é fundamental no processo de decisão da estratégia de marketing, fornecendo informações importantes para o gestor, contribuindo para facilitar o processo de tomada de decisão em marketing e, assim, reduzir as probabilidades de erros nas escolhas dos gestores.  
<http://novaescolademarketing.com.br/marketing/sistema-de-informacoes-de-marketing/>



# MARKETING

Segmentação de Mercado é uma das ferramentas mais importantes para os profissionais de marketing trabalharem bem com seu público-alvo. Segmentando seu mercado fica mais fácil para personalizar suas campanhas, focar no que é necessário e agrupar consumidores semelhantes para todo tipo de ação.

<https://blog.opinionbox.com/segmentacao-de-mercado/>

## Geografia

Países, regiões, estados, cidades e bairros.

## Demografia

Faixa etária, sexo, renda, ocupação e grau de instrução.

## Psicografia

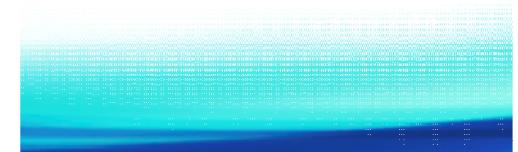
Estilo de vida, valores e personalidade.

## Comportamento

A atitude do cliente e o uso que ele faz dos produtos.

## Benefício

Economia de tempo ou dinheiro e serviços agregados.



# MARKETING

**matriz BCG** é um exemplo de uma metodologia consagrada que existe atualmente, mesmo após anos de sua criação. Essa **matriz** foi desenvolvida para análise de carteiras de produtos ou serviços de uma empresa e também para análise de unidades de negócios de grandes corporações.

<https://www.agendor.com.br/blog/matrix-bcg-exemplos/>

