



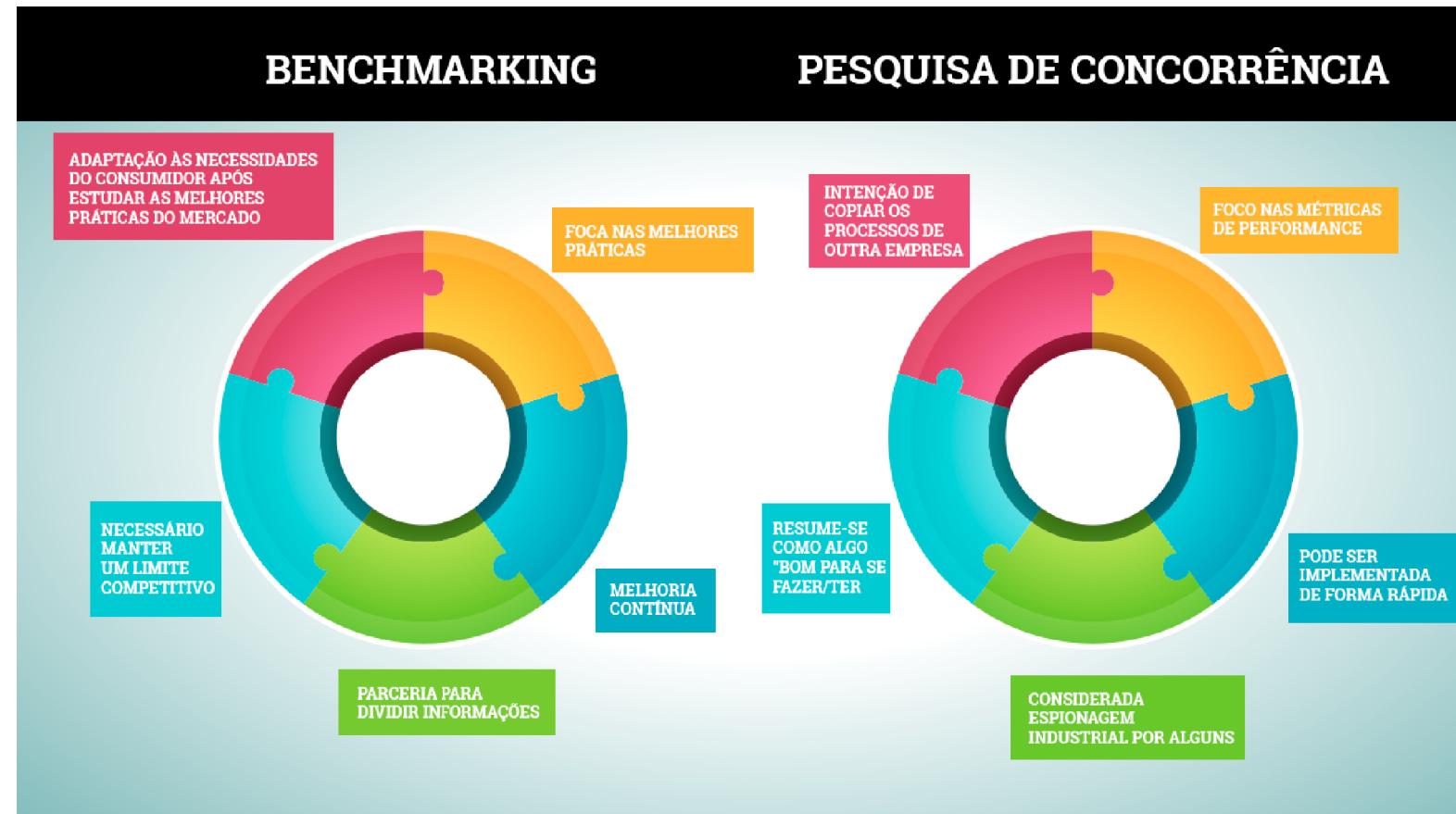
# Técnico em Programação de Jogos Digitais

SENAI

# MARKETING

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

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



# MARKETING

- 4 Ps do marketing  
são uma  
representação dos  
quatro pilares  
básicos de qualquer  
estratégia de  
marketing: **P**roduto,  
**P**reço, **P**raça  
e **P**romoção.

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



# MARKETING

- Do inglês **Customer Relationship Management**, a sigla **CRM** significa Gerenciamento do Relacionamento com o Cliente. Muito além de um modelo de software de gerenciamento de vendas, o **CRM** é uma estratégia que visa organizar o processo comercial e aumentar o desempenho de vendas.

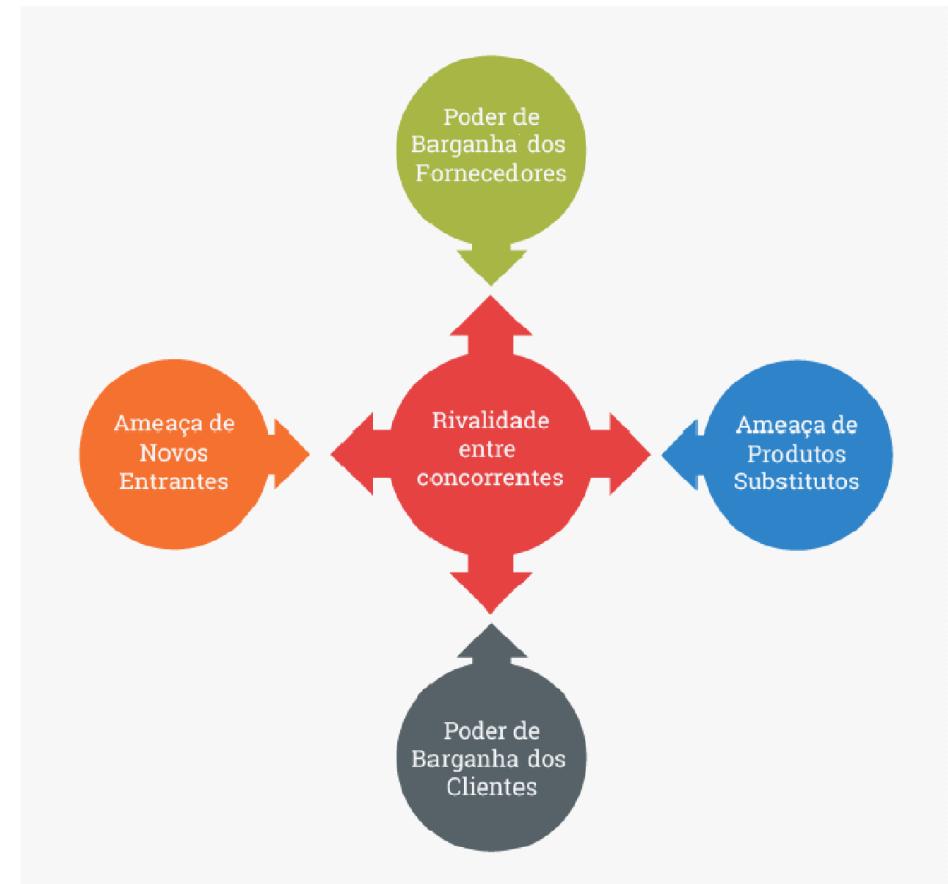
<https://pipz.com.br/blog/crm-em-marketing-e-vendas/>



# MARKETING

- O 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](#).

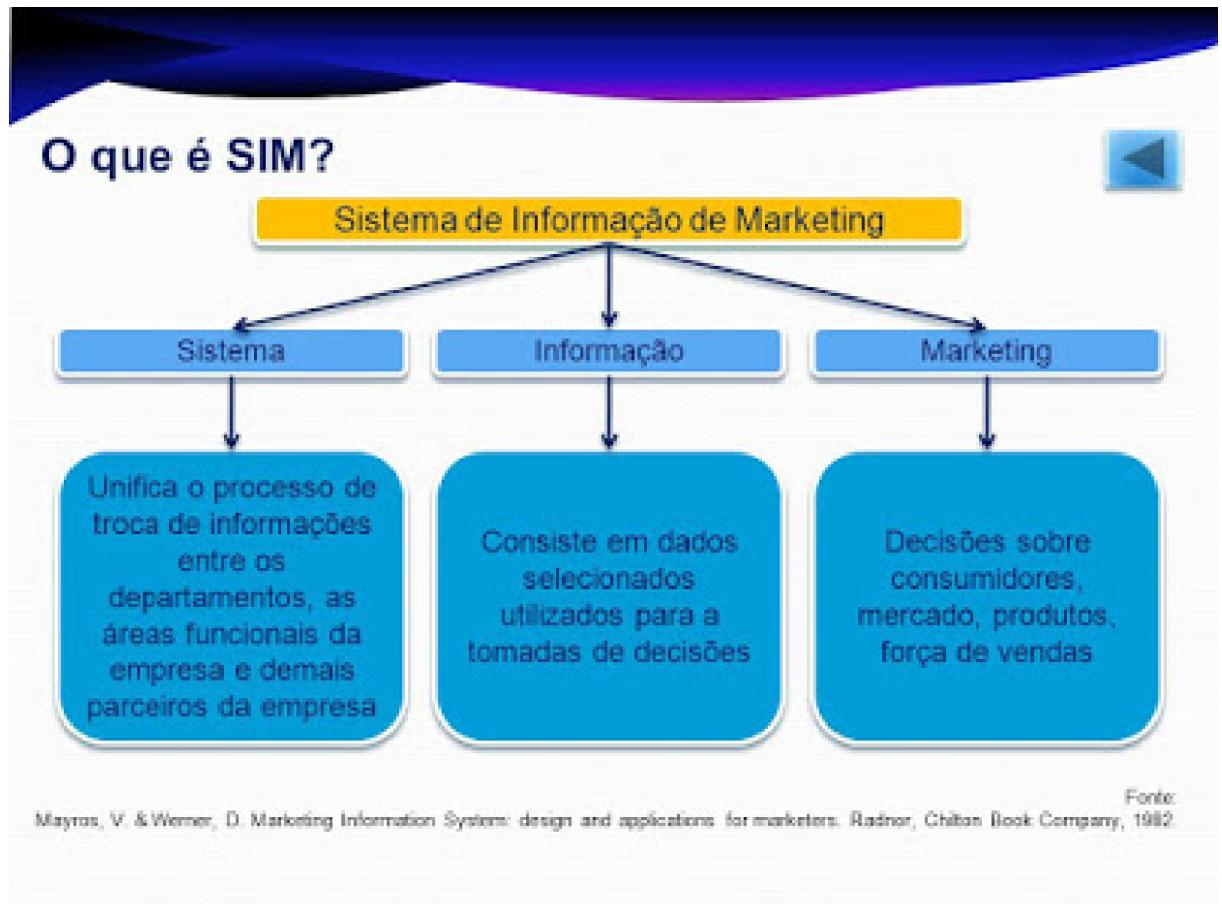
<https://www.portal-administracao.com/2015/05/as-cinco-forcas-de-porter.html>



# MARKETING

- SIM (**Sistema de informação de Marketing**): é primordial 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 possibilidades de erros nas escolhas dos gestores.

<https://novaescolademarketing.com.br/marketing/sim-sistema-de-informacoes-de-marketing/>



# MARKETING

- Segmentação de Mercado é uma das ferramentas mais eficientes para os profissionais de marketing trabalharem bem 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 persiste 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/matriz-bcg-exemplos/>

