

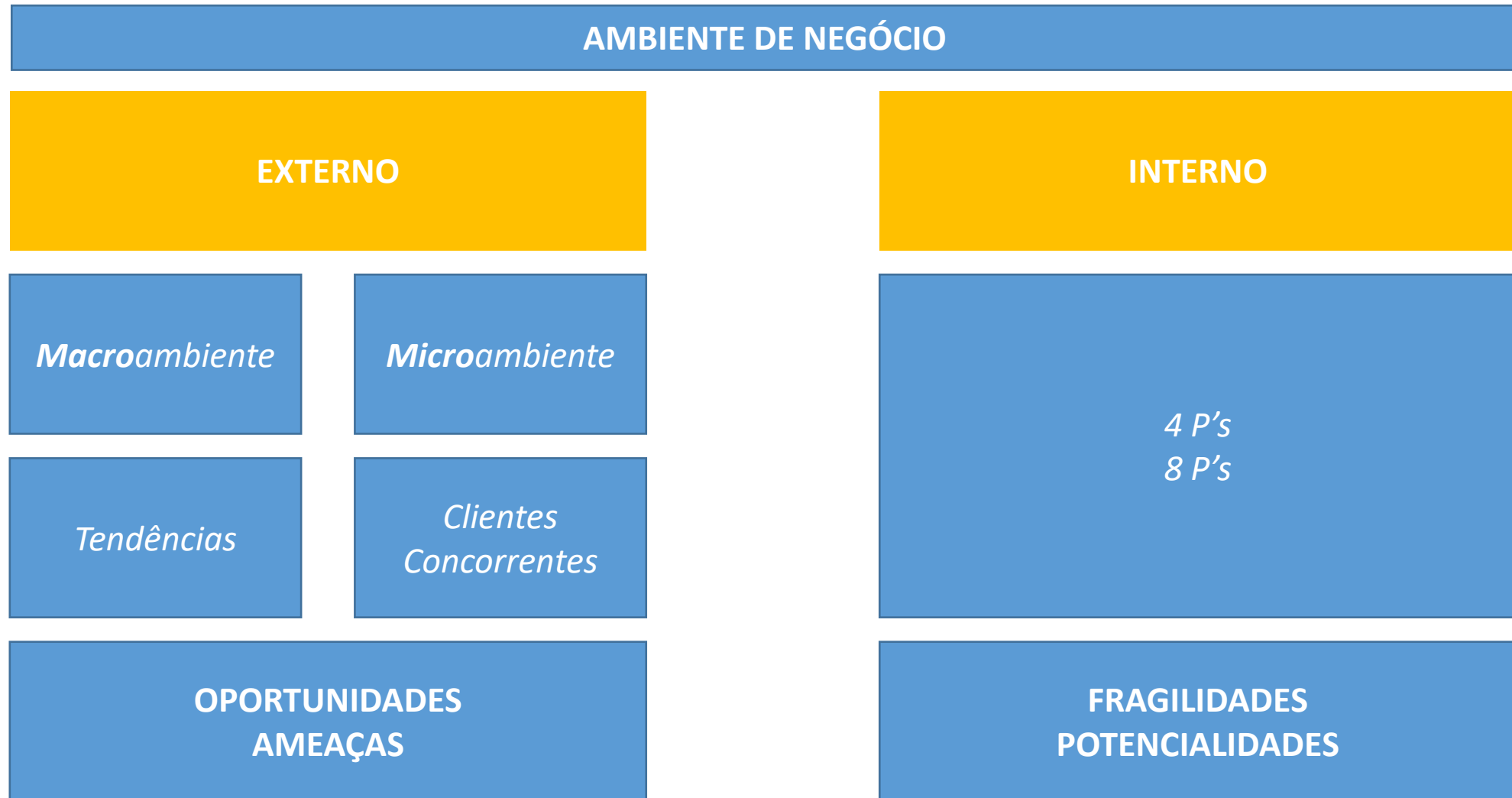


CURSO DE
EXTENSÃO



NEGÓCIOS
DE ESTILO

1. **Conceitos de Marketing**
2. **O Negócio – teoria e prática**
3. **A marca**
4. **Comunicação**





CURSO DE
EXTENSÃO



NEGÓCIOS
DE ESTILO

Ambiente Demográfico: crescimento da população, composição etária, mercados étnicos.

Ambiente Tecnológico: rapidez do avanço da tecnologia, novas soluções digitais.

Ambiente Sócio-cultural: subculturas, mudança de valores das gerações.

Ambiente Econômico: distribuição de renda, nível de endividamento.

Ambiente Natural: poluição, desmatamento.

Ambiente Político-legal: regras de imposto, regularização dos negócios.

Tendências ou megatendências: são mudanças sociais, econômicas e tecnológicas que se formam lentamente e, uma vez estabelecidas, nos influenciam por muito tempo – **de sete a dez anos ou mais.**

Exemplos:

Década das mulheres na liderança

Pessoas conectadas – era digital.

A era do indivíduo.

Modismo: um modismo é “imprevisível”, de curta duração e não tem significado social, econômico ou político. Uma empresa pode faturar com modismos, mas é questão de senso de oportunidade.





服饰与美容

VOGUE



NEGÓCIOS
DE ESTILO

十一月号
November 2014

告别“沙漠肌”
让皮肤
水润入冬

13天快速减肥
瘦身食谱全体验

15支美容编辑
力荐的唇膏

12个
秋冬大衣
潮流造型

暖意秋冬
针织巧搭

李易峰
偶像奇谈

层叠印花的
冬日穿戴法则

摄影大师DAVID SIMS
携手超模刘雯演绎



HIT RESET





CURSO DE
EXTENSÃO



NEGÓCIOS
DE ESTILO







CURSO DE
EXTENSÃO



NEGÓCIOS
DE ESTILO





CURSO DE
EXTENSÃO



NEGÓCIOS
DE ESTILO

“

PATRÍCIA CHIELA

ESTRATÉGIA DE MARCA

"O ritmo acelerado na era da informação torna fundamental que cada empresa reserve um tempo para examinar e perguntar que adaptações deverá fazer agora para sobreviver e prosperar."

Philip Kotler

”



O que é um concorrente?

São empresas que atuam no mesmo ramo de atividade que você e que buscam **satisfazer as necessidades dos seus clientes.**

Os concorrentes por sua vez, são divididos em dois tipos:

Concorrentes diretos: possuem um **produto igual ao seu**, visando a mesma fatia de público que a sua empresa.

Concorrentes indiretos: são aquelas empresas que possuem **produtos semelhantes**, mas que acabam diminuindo a demanda pelo produto que você quer vender, ou seja, **disputam o mesmo tipo de consumidor.**





ZARA LE LIS BLANC DEUX



AVON

O Boticário®

PanVel
farmácias







CURSO DE
EXTENSÃO



NEGÓCIOS
DE ESTILO

Segmentação: é o resultado da divisão de um mercado em pequenos grupos com características semelhantes.



Critérios demográficos, geográficos, sociais e econômicos.

Critérios de personalidade e de estilo de vida.

Critérios de **comportamento face ao produto**

Critérios de **atitudes psicológicas** relativamente ao produto;

São muitos os clientes e eles se diversificam em suas exigências e necessidades.
Quem é o público que escolhemos atender?

PÚBLICO-ALVO = POTENCIAL CONSUMIDOR -> pra quem vou direcionar esforços e desenvolver vantagem competitiva. Pode ser uma pessoa ou uma empresa.



LE LIS BLANC



CURSO DE
EXTENSÃO



VOCÊ TEM SEU ESTILO.
A RENNER TEM TODOS.

 **RENNER**

LOJASRENNER.COM.BR



NEGÓCIOS
DE ESTILO



TRABALHO ÀS 8H,
ACADEMIA ÀS 12H,
AULA ÀS 20H,

Renner

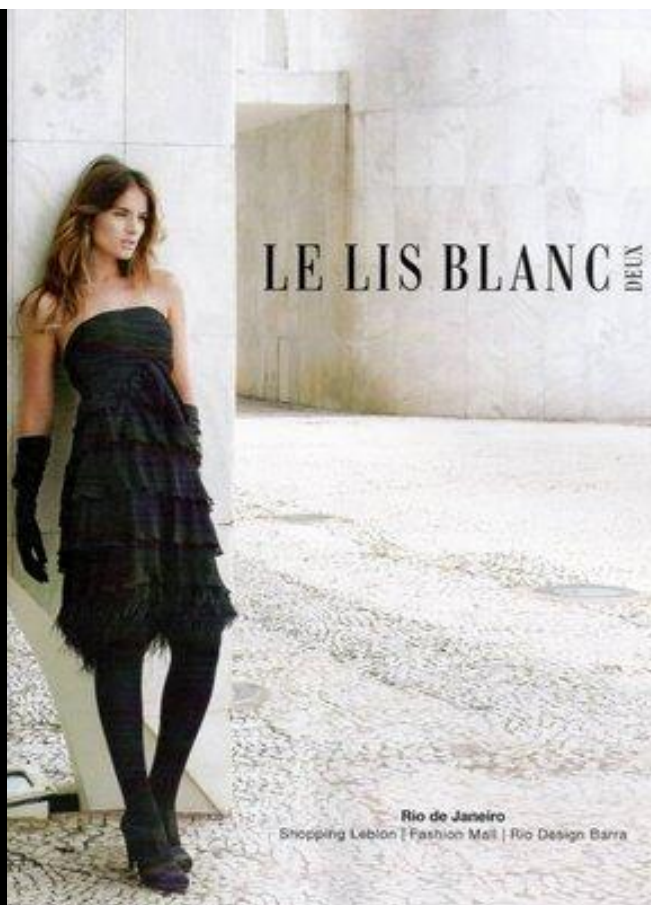
À HORA QUE EU QUISER.

Moda feminina, masculina,
infantil, moda íntima, calçados,
perfumaria e acessórios.
Compre na loja virtual e troque
em qualquer loja sem custo.



 **RENNER**

COMPRA ON-LINE  LOJASRENNER.COM.BR  LOJASRENNER  @LOJAS_RENNER  ESTILORENNER.COM.BR  LOJASRENNER  LOJASRENNER





CURSO DE
EXTENSÃO



NEGÓCIOS
DE ESTILO

Qual a estratégia competitiva do meu negócio?