



CURSO DE
EXTENSÃO



NEGÓCIOS DE ESTILO

COMO FAZER SUA EMPRESA ACONTECER

Módulo Marketing

Ministrante: ***Patrícia Chiela***



CURSO DE
EXTENSÃO

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



NEGÓCIOS
DE ESTILO



CURSO DE
EXTENSÃO

**“Frequentemente, o melhor marketing
não parece realmente marketing.”**

—Seth Godin



**NEGÓCIOS
DE ESTILO**



CURSO DE
EXTENSÃO



NEGÓCIOS
DE ESTILO

O que é marketing:

“Atividade humana dirigida para a **satisfação de necessidades e desejos por meio de processos de troca.**”

_Phillip Kotler.



CURSO DE
EXTENSÃO



NEGÓCIOS
DE ESTILO

Administração de Marketing é o processo de planejar e executar a concepção, a determinação do preço, a promoção e a distribuição das ideias, bens e serviços para criar trocas que satisfaçam metas individuais e organizacionais.

As pessoas satisfazem suas necessidades com produtos.

Produto: é qualquer oferta que possa satisfazer a uma necessidade ou desejo.

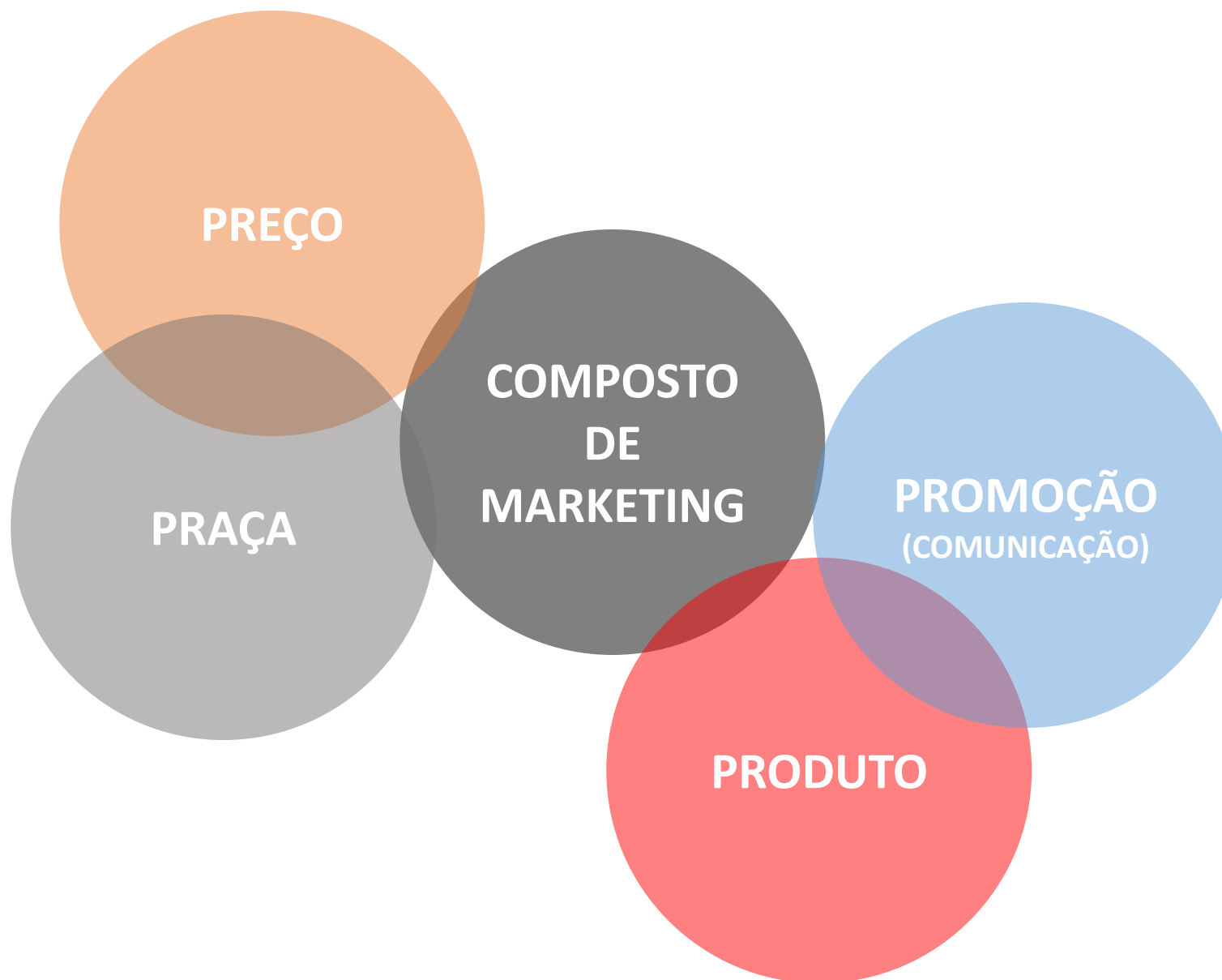
Principais categorias de ofertas: bens, serviços, experiências, eventos, pessoas, lugares, propriedades, organizações, informações e ideias.

Uma marca é uma oferta de fonte conhecida.

Praça: pós um produto ser produzido, com o seu preço estabelecido, ele precisa ser distribuí-do no mercado até os pontos de vendas.

Preço: o volume de dinheiro cobrado por um produto ou serviço.

Promoção: é a comunicação do produto.





O Marketing precisa tentar entender as necessidades do mercado-alvo, seus desejos e suas demandas.

NECESSIDADES DESCREVEM EXIGÊNCIAS HUMANAS BÁSICAS.

Essas necessidades tornam-se **desejos** quando a solução está dirigida a um objeto específico capaz de satisfazê-las.

Demandas são desejos por produtos específicos apoiados por uma possibilidade de pagar.



CURSO DE
EXTENSÃO



NEGÓCIOS
DE ESTILO



Necessidade



Desejo



Demanda



Necessidade



Desejo



Demanda



**ESTRATÉGIA X
VANTAGEM X
OPORTUNIDADE**



CURSO DE
EXTENSÃO



NEGÓCIOS
DE ESTILO



O marketing não cria necessidades, ele identifica. Ele cria ou detecta desejos ou demandas.



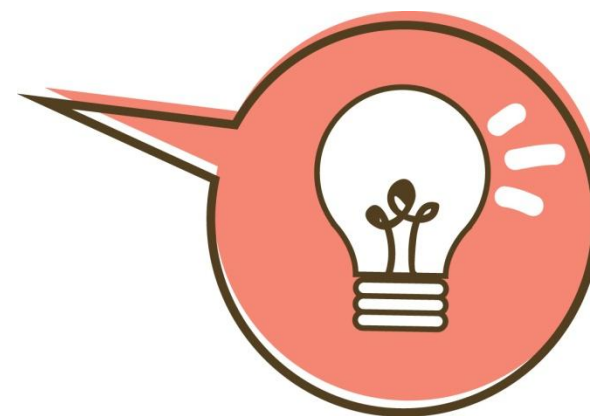
CURSO DE
EXTENSÃO



NEGÓCIOS
DE ESTILO

Empreender é a arte de solucionar problemas, simples assim! No entanto, um padrão muito comum no empreendedorismo, é que os empreendedores, geralmente, concebem primeiro uma solução em forma de produto/serviço e depois se empenham em encontrar um problema que aquela solução resolva.

Se você já tiver uma ideia de negócio, gaste mais tempo agora checando o problema/ oportunidade/necessidade que seu produto/serviço possa resolver.





Resolver um problema -> Observar, estudar, conversar com as pessoas! **Imagine o futuro, ESCUTE e OBSERVE! SAIBA PERGUNTAR!**



Mitos, ladainhas e mimimis, o que fazer para não dar certo? Fernando Teco Sodré at TEDxLaçador

TEDx TEDx Talks

 **Subscribe** 2,482,638

1,212

★ **Core business:** Core business é uma expressão em inglês que significa "a parte central ou nuclear de um negócio ou de uma unidade de negócios".

- *Qual é o centro de seu negócio?*
- *Com o que trabalha a Organização?*
- *O 'core business' eleito abre outras possibilidades de produtos ou negócios, por afinidade?*

O *core business* de uma empresa, tendo em conta a sua importância estratégica, é habitualmente o alvo preferencial da gestão operacional e estratégica dessa mesma empresa.