



MARKETING E VENDAS



CONSULTORIA EM
GESTÃO

ADEQUAÇÃO DO PRODUTO NO MERCADO (PRODUCT MARKET FIT)

Aperfeiçoe a competitividade do seu negócio oferecendo o produto certo para o mercado certo. Avalie o desempenho do seu produto no mercado-alvo para acelerar a aquisição de clientes e aumentar a retenção. Alinhe suas ofertas às necessidades dos consumidores, garantindo que cada lançamento seja um sucesso. Transforme insights em ações estratégicas e veja sua empresa crescer de forma sustentável. Invista na adequação produto-mercado e esteja preparado para superar a concorrência com soluções que realmente importam para seus clientes.

Dicas: Indicado para empresas que desejam encontrar o mercado ideal onde o produto / serviço é importante e necessário.

Sempre, antes da consultoria, o consultor deve conferir o link e a performance das ferramentas que constam como apoio para as consultorias, visto não serem estas de responsabilidade do Sebrae.

As ferramentas disponibilizadas no box de ferramentas devem ser baixadas, em sua última versão, junto ao drive disponibilizado pelo Sebrae/RS. Se alguma ferramenta solicitar senha, utilize Sebrae.

Objetivo: Transformar ideias em oportunidades de negócios, avaliando a necessidade dos consumidores e a adequação do produto oferecido pela empresa.

Carga horária: A consultoria é composta por 15 horas no total, sendo 12 horas de trabalho com o cliente e 3 horas de preparação e planejamento no escritório do consultor.

A consultoria foi concebida para atender nos formatos: presencial, online e híbrido.

Para o formato híbrido, considera-se 4 horas presenciais com o cliente, para maior efetividade e engajamento e 8 horas online, para as atividades que podem ser conduzidas a distância, de forma eficaz, proporcionando flexibilidade e acessibilidade.

Entregas para a empresa: Processo de construção de um produto adequado ao mercado, contendo uma proposta de valor clara e atrativa e a matriz de adequação produto x mercado.

ETAPA 1 – SITUAÇÃO ATUAL

- Conhecer a empresa, validar a demanda e realizar o alinhamento de expectativas, papéis e entrega da consultoria.
- Compreender como a empresa analisa e segmenta o mercado, cria produtos e define sua proposta de valor.
- Analisar informações fornecidas pelo cliente sobre mercado e desempenho atual do produto.

ETAPA 2 - INTERVENÇÃO

- Analisar os segmentos de mercado onde a empresa atua.
- Revisar ou validar a proposta de valor atual, analisando o alinhamento desta proposta às necessidades do mercado.
- Orientar que a adequação do produto/serviço ao cliente é uma forma de acelerar a aquisição deles, retê-los e aumentar a base dos mesmos.
- Abordar as etapas necessárias para construir um produto adequado ao mercado.

- Apresentar a ferramenta para pensar os diferentes aspectos do cliente e do mercado, para garantir a criação de algo que alcance este ajuste.
- Informar que a ferramenta pode ser utilizada em diversas fases do produto ou serviço.
- Mapear as necessidades dos clientes, o que gera valor para eles e alinhar o produto/serviço a essas necessidades.
- Orientar que a partir desta ferramenta, é recomendável construir uma testagem, para ter uma primeira versão do produto.
- Implementar métricas para mensurar a viabilidade do produto.
- Coletar feedbacks e analisá-los, realizando ajustes necessários.

ETAPA 3 – SAÍDA

- Realizar o encontro final da consultoria.
- Mensurar o impacto da intervenção com base em resultados qualitativos e/ou quantitativos.
- Criar um plano para continuidade das práticas implementadas.
- Identificar possíveis passos e ações futuras, indicando no relatório final da consultoria.

ESCRITÓRIO DO CONSULTOR

- Contatar cliente para prever agendamentos dos encontros.
- Realizar pesquisas dentro do assunto da subcategoria, quando necessário.
- Pesquisar as ferramentas mais adequadas para o momento de gestão da empresa no box de ferramentas, ferramentas próprias ou de mercado.
- Preencher relatório de escritório do consultor, com todas as atividades realizadas, para buscar subsídios para realizar a consultoria.

- Preencher os relatórios no Portal Integra, anexando as evidências.

CONSULTORIA COMPLEMENTAR

Sugestão de Aplicação: Ajustes no mix de produtos para melhor alinhamento com as necessidades do mercado.

BOX DE FERRAMENTAS

- Canvas de adequação do produto no mercado (product market fit canvas) – mapa visual
- Canvas de adequação do produto no mercado (product market fit canvas) – impressão
- Canvas de adequação do produto no mercado (product market fit canvas) – template
- Ebook adequação do produto no mercado (product market canvas) – ajustar nome
- Ebook adequação do produto no mercado e sua importância para as empresas
- Infográfico pirâmide de adequação do produto no mercado
- Plano de ação visual
- Plano de ação em excel