

PERGUNTA 49 (TIPOS DE NEGÓCIOS E DE PLANOS DE MARKETING)	PERGUNTA 49 (TIPOS DE NEGÓCIOS E DE PLANOS DE MARKETING)
Em quais Mercados em que um Negócio pode atuar?	Atualmente podemos dividir o Mercado de trabalho em 4 modalidades diferentes: Manufatura , (Fabricação) Atacado , (Vendas de produtos acabados em grande escala) Varejo (Venda de produtos acabados em pequena escala) e serviços . (Mão de Obra) Entre essas 4 podemos definir 2 características, onde empresas da área de Manufatura e Atacado geralmente são maiores, enquanto Varejo e Serviços menores.
Que tipos de Negócios podemos abrir de acordo com os tipo de Mercados disponíveis?	Os tipos de Negócios são: - Empresa de Prestação de Serviços; - Varejista; - Distribuidora; - Empresa Industrial; - Empresa Mista;
Quais as características de uma Empresa de Prestação de Serviços ?	São empresas que oferecem trabalhos e mão de obra específicas para determinados serviços de atendimento , por exemplo: escritórios de contabilidade, desenvolvedoras de softwares, escritórios de advocacia, serviços de manutenção e etc. Em geral são empresas pequenas, afinal não é necessário estocar produtos nem ter muitas equipes.
Quais as características de uma Empresa de Venda a Varejo ?	São empresas de venda de produtos acabados para o cliente final. São vendas de pequenas quantidades e geralmente para consumo do próprio comprador. Essas empresas trabalham com estoques menores, tem de lidar diretamente com o público, o que exige um atendimento de qualidade e geralmente pagam comissões aos seus vendedores externos. Alguns exemplos são: Lojas, Mercados e etc.
Quais as características de uma Empresa Distribuidora ?	São empresas que compram produtos acabados diretamente do produtor ou do fabricante e vendem para uma rede mercado varejista de uma determinada região geográfica. Por exemplo: Distribuidora de alimentos, tecnologia e etc. Podemos dividi-las em duas classes: Distribuidoras Diretas: que atendem uma rede varejistas e Distribuidoras Indiretas: distribuidoras maiores ou internacionais que atendem outras Distribuidoras Diretas.
Quais as características de uma Empresa Industrial ?	São empresas que fabricam aquilo que vendem. Pode ser tanto fabricação imediata de acordo com o pedido do cliente, como fabricação para estoque e depois venda. Elas podem atender tanto o cliente final, como uma outra empresa industrial, que compra produtos que servirão de componente dos seus produtos de fabricação. Por exemplo: Fabricantes de Pneus, Montadoras de carros e etc.
Quais as características de uma Empresa Mista ?	São empresas que empregam mais de uma características dos tipos de negócios , por exemplo, uma empresa que além de fabricar também atua como Distribuidora, uma padaria que fabrica pães e além disso é varejista e etc.
O que é um Plano de Marketing e qual a sua função?	O Plano de Marketing tem a função de estabelecer estratégias para fazer que um produto seja promovido, vendido, satisfaça as necessidades do cliente, agregue algum tipo de valor ao cliente, que as metas de vendas, aceitação do produto e financeiras sejam da empresa sejam atingidas, que haja um controle (assistência técnica) de respauo dos consumidores e o produto possa fazer o seu merchandising pessoal.
Quais são as ferramentas do Mix de Marketing e qual a função desse Mix?	O Mix do Marketing, é um conjunto de ferramentas ou informações importantes que devem ser levadas em consideração para que um bom Plano de Marketing seja feito. Essas ferramentas são: Necessidades, Desejos, Demandas, Produtos, Valor, Satisfação, Qualidade, Troca, Transações e Relacionamentos e Mercados.
Como usamos as ferramentas " Necessidades, Desejos e Demandas " do Mix de Marketing?	Necessidades: Todas as pessoas tem necessidades básicas, físicas, sociais ou individuais. Meu produto atende essas necessidades? - Desejos: são necessidades moldadas pela cultura ou características individuais, quando o homem é exposto a objetos que despertam seu interesse. Seu produto desperta o interesse? - Demanda: é quantidade que os consumidores podem comprar. Tenho a demanda suficiente para meus clientes?

PERGUNTA 49 (TIPOS DE NEGÓCIOS E DE PLANOS DE MARKETING)	PERGUNTA 49 (TIPOS DE NEGÓCIOS E DE PLANOS DE MARKETING)
Como usamos as ferramenta " Produto " do Mix de Marketing?	Todo Produto deve procurar satisfazer necessidades e desejos. Mas eles são escolhidos em função de benefícios, máximo de satisfação e recursos financeiros . Seu produto atende esses requisitos? Outra coisa a se considerar num Plano de Marketing para o planejamento de fabricação, vendas e demanda é o ciclo de vida do produto: Lançamento , (vendas baixas) Crescimento , (vendas altas) Maturidade , (Estagnação) e por fim Declínio .
Como usamos as ferramentas " Valor, Satisfação e Qualidade " do Mix de Marketing?	Valor: São os benefícios percebidos pelo cliente que ele não encontra na concorrência, isso determinará se ele achará o custo aceitável de acordo com o grau de satisfação na qualidade do produto; - Satisfação: O produto tem a qualidade necessária para satisfazê-lo? Valeu a pena pagar àquele valor por ele? - Qualidade: Faço pesquisas de satisfação para ver se meu produto satisfaz as expectativas do cliente ou até mais, surpreendendo-o?
Como usamos as ferramentas " Troca, Transações e Relacionamentos " do Mix de Marketing?	Troca: é o ato de obter um objeto dando algo em retribuição, o marketing só existe por causa do conceito de troca, a troca só acontece com transação; Transação: unidade de medida que define os valores justos que duas partes devem entregar numa troca; Relacionamento: quanto mais justa for a transação, mais longo será o relacionamento entre clientes e fornecedores.
Como usamos as ferramenta " Mercados " do Mix de Marketing?	Mercados: Para que possamos entender quanto devemos cobrar por um produto, precisamos monitorar como anda o mercado consumidor, produtor e financeiro . Isso vai responder as perguntas: Quanto vou gastar para produzir algo que agrada os clientes? Quanto os clientes vão poder pagar? Qual será o meu lucro?
O que são os 4P's e 4C's do Mix de Marketing?	É uma ferramenta que permite fazer uma análise dos 4P's do Marketing projetar 4 benefícios que podem ser atendidos ao cliente de acordo com a pesquisa de Mix de Marketing , e entregar 4 benefícios um para cada "P", são chamados de 4C's. Produto = soluções para o Cliente Praça = Conveniência Preço = menor Custo Promoção = boa Comunicação
Que tipo de Benefícios ou 4C's podemos entregar aos clientes em cada P do 4P's?	Preço: Política de custo benefício, Descontos, Créditos; Praça: Localização, Tamanho da loja, Boa movimentação, Filiais; Produto: Demanta, Marca, Serviços, Qualidade e Variedades; Promoção: Merchandising, Propaganda, Lay-out da apresentação, Comunicação Visual e Bom atendimento;
Qual a relevância do Marketing Digital no Processo de Vendas?	A internet é a maior revolução de comunicação e impacta toda a vida humana . Por isso o Marketing Digital é um recurso que facilita e muito as ações empreendedoras hoje em dia . Para sobreviver, é essencial que uma empresa faça uso do Marketing Digital .