

INTELIGÊNCIA CORPORATIVA

— 4ºADS-AMS —

PROFESSORA: LUCIANA

GABRIÉLLY CUSTÓDIO FERREIRA

CONCEITO DE PRODUTO

IMPRESSÕES SOBRE OS COMERCIOS DO REFRESCO TANG

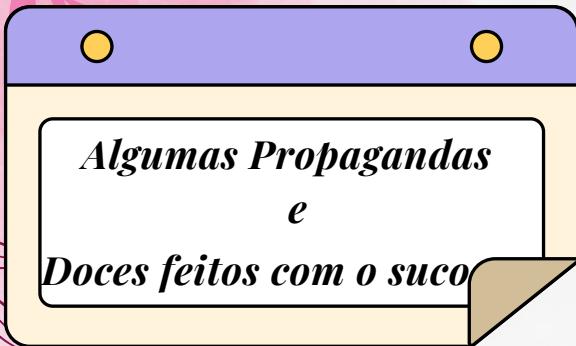
A marca Tang tem sido umas das mais grandes do mercado, por ser uma das primeiras inovações de sucos em pó fácieis e rápidos de se fazer por um custo acessível, visando a saúde e bem estar. Sua forma de marketing é realizada com propagandas voltadas para as famílias, crianças, animais, com o meio ambiente, bem estar e na praticidade de se consumir o produto e com seus diversos sabores de frutas, mostrando que é uma opção para todos os momentos.

Nos últimos anos vários tipos de refrescos foram surgindo e diversas famílias tem optando por outros e bem poucas vezes optam por consumir o suco Tang.

Minha ideia para inovar a Tang seria a criação de xaropes de frutas, poupas, e drinks prontos em latas para se comprar.



**Projeto Tang
no Tank**
programa de
empreendedorismo do Sony
Channel, o Shark Tank Brasil,
é uma iniciativa que dará
opportunidade a crianças de
apresentarem ideias de
negócios transformadores.



IMPRESSÕES SOBRE OS COMERCIOS DO REFRESCO TANG

No vídeo assistido sobre a empresa ECO-ME foi relatado todos os detalhes sobre ela. Neste programa Marcus Lemonis buscou ajudar a empresa que estava perto da falência com uma dívida muito alta a empresa era gerenciada por duas mulheres que possuíam um vínculo de amizade de um longo tempo uma delas era além de socia comandava a parte de vendas da empresa a distancia.

A ECO-ME possuía muitas falhas como na parte de produção que quase todos os processos eram realizados a mão tornando o processo lento e menos produtivo, outros principais problemas era a forma de marketing e de venda.

Na parte de marketing o grande problema era seus recipientes, designer e os nomes dos produtos que não deixavam ideia do produto clara como os próprios clientes que opinaram sobre faram as cores, nome, modelo de rotulo não remetia o que o produto em si era e como disseram "passaríamos e não compraríamos pois não saberia o que era ou nem vera".

A socia que também responsável pela venda não conseguia remeter sobre o produto, sua historia e sua qualidade, fazendo com que os compradores ficassem ressentidos sobre o produto. Para contornar a situação foi tomadas diversas providencias como a compra de maquinários que diminuíram a quantidade de processos a se realizar manual produziam muito mais por minuto.

Em questão ao marketing foram criados novos layout, novos recipientes e tampas e novos nomes para os produtos que antes possuíam nome de pessoas.

Para finalizar foi ensinado uma nova técnica a mulher responsável pela venda ensinando-a a como vender.

Minha ideia para inovar a ECO-ME seria a utilização de embalagem ecológica (recicladas e reutilizada) e produtos de higiene como sabonetes, cremes...

