

Desenvolvimento de negócios

Prof. Georgette

Produto ou serviço

Um produto é tudo aquilo capaz de satisfazer um desejo ou uma necessidade. Ele pode ser um bem, um serviço ou uma ideia.

Se um produto não for fundamentalmente bom ou necessário, mesmo com o mais glorioso esforço de marketing estará fadado ao fracasso.

As pessoas não compram produtos e sim as expectativas de seus benefícios.

Vida de um produto

O ciclo de vida de um produto pode ser muito bem retratado por uma curva que cresce, se mantém e depois entra em declínio.

É comum caracterizar o ciclo de vida de um produto em estágios:

- Introdução- o produto é levado ao conhecimento do cliente;
- Crescimento- a demanda pelo produto aumenta;
- Maturidade- a demanda nivela-se e as vendas são para reposição;
- Declínio- o produto começa a perder a atração para o consumidor e as vendas despencam.

Algumas consideraçõe s sobre produtos ou serviços:

Os produtos ou serviços tem vida limitada As vendas são contingencia is, elas podem ocorrer ou não.

Lucros credenciam a permanência do produto ou serviços. Produtos ou serviços sobrevivem em função de estratégias.

Visão do produto ou serviço.

- 1. Validações do negócio é a visão e a estratégia macro do produto ou serviço. Hipóteses que o empreendedor define para o seu negócio:
- Missão propósito pelo qual trabalham e se esforçam;
- Visão intenção que o empreendedor tem para o produto/serviço;
- Público-alvo quem são os clientes e usuários;
- Necessidades proposta de valor, problemas que o produto/serviço elimina e beneficia;
- Produto/serviço observando os clientes, os concorrentes e a funcionalidades que destacam o produto/serviço e as críticas para o sucesso;
- **Valor** porque a empresa tem interesse em investir no produto o que ela espera de retorno.

- 2. Utilizar o CANVAS é um tipo de resumo de hipóteses sobre várias áreas de negócios
- 3. Validação da solução ou MVP (mínimo produto viável) validar a solução proposta. É preciso colocar a sua solução no mercado mesmo que ela não esteja completa.
- **4.Definição das Personas** conhecer seus clientes (perfil, necessidades, problemas e expectativas).
- **5. Construção do MVP** nessa fase, você já deve ter aprendido muito sobre o seu negócio, por meio das validações. Por isso, já é possível criar um MVP que realmente faça sentido aos usuários finais.



Tarefa – validação do negócio.

Projeto social – 1. Defina detalhadamente o plano de ação para a validação do negócio, apoiando-se na missão, visão, público alvo, necessidades, produto ou serviço e valores para os clientes e para a empresa em implantação. 2. Apresente graficamente a análise de satisfação do cliente. 3. Escreva qual estágio do ciclo de vida apresenta o produto estudado.

Turma de Desenvolviment o de Negócios

Obrigada

Até a próxima aula