

DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS

MOVIMENTOS
COMPETITIVOS DOS
NEGÓCIOS

PROF. GEORGETTE




MOVIMENTOS COMPETITIVOS DOS NEGÓCIOS

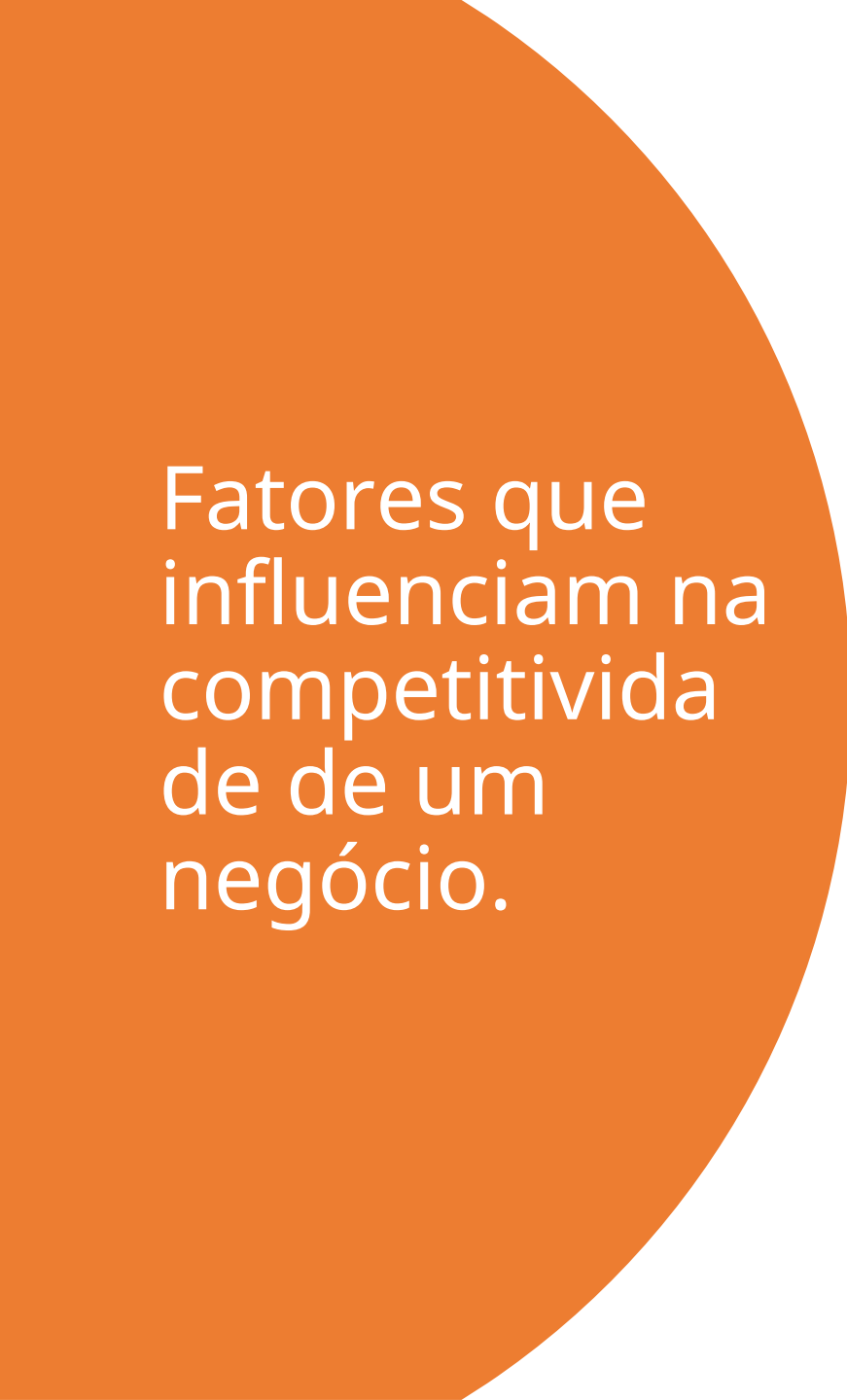
Uma empresa não é uma ilha distante de tudo. Ao contrário, toda empresa está inserida em um ambiente que influencia nas suas ações e que também é influenciado por aquilo que a empresa realiza.

O ambiente não é ilimitado ou infinito, porque muitas empresas disputam os mesmos consumidores, oferecem produtos e serviços semelhantes e desejam se destacar. Nasce a competição.




Desafio da empresa.

- Possuir uma gestão adequada.
 - Ter produtos e serviços de qualidade.
 - Ter uma boa estratégia de atuação para competir.
 - Aproveitar as oportunidades lembrando que o mercado está em contínuas mudanças.
- 

A large orange circle on the left side of the slide, partially cut off by the edge.

Fatores que
influenciam na
competitivida
de de um
negócio.

- Conhecer profundamente o seu mercado
 - Capacidade de inovação
 - Produtos e serviços de qualidade
 - Diferenciais comerciais
 - Capacidade de produção e entrega
 - Alcance geográfico
 - Ações de marketing, etc.
- 
- A series of four yellow curved dashes in the bottom right corner, forming a partial arc.

Cinco “forças” competitivas de Michael Porter

Segundo Porter, podem determinar a posição de qualquer empresa em seu respectivo mercado.

1. Rivalidade entre vendedores concorrentes
2. Poder de negociação dos fornecedores
3. Poder de negociação dos clientes
4. Ameaça de novos concorrentes
5. Ameaça de novos produtos ou serviços.

Forças de Poder

1. Rivalidade entre concorrentes – qual o grau de competição.
 - Quantos competidores existem no setor?
 - Qual a situação dos concorrentes, eles competem por preço ou por outros diferenciais?
2. Poder de barganha dos fornecedores – tem por objetivo determinar o quanto a sua posição no mercado fica nas mãos de quem fornece a matéria-prima.
 - Quantos fornecedores há no setor? Existe diferença entre eles? Quem detém o poder eu ou o fornecedor?

3. Poder de barganha dos clientes.

- Qual a proporção de compradores para fornecedores do meu produto?
- Qual o poder deles para ditar os termos do negócio?
- Meus clientes são ativos nas mídias sociais?

4. Ameaças de novos concorrentes.

- Qual custo para abrir um negócio no meu segmento?
- Existem leis ou credenciamentos necessários?
- Existem barreiras de entrada no negócio?

5. Ameaças de novos produtos.

- Existe algum protótipo ou projeto que poderia substituir o meu produto?
- Existe alguma parte do meu trabalho que poderia ser automatizada, substituída ou terceirizada?
- É fácil encontrar alternativas para a solução que eu ofereço?

Estratégias de Porter

Liderança de custo –
reduzir custos

Diferenciação –
diferenciar bastante do
produto dos concorrentes

Foco – conhecimento de
mercado

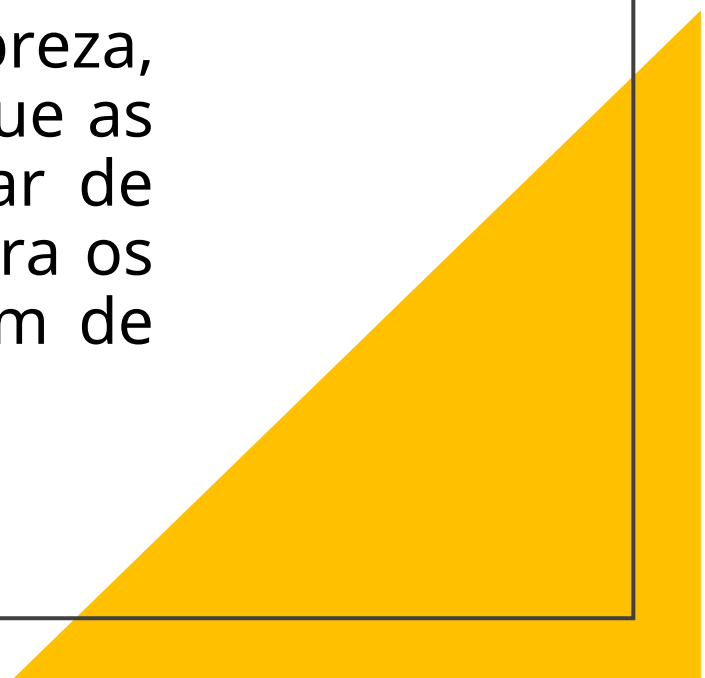
Trabalho para alcançar os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável no Brasil

ODS

A ONU e seus parceiros no Brasil estão trabalhando para atingir os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável. São 17 objetivos ambiciosos e interconectados que abordam os principais desafios de desenvolvimento enfrentados por pessoas no Brasil e no mundo.

ODS

Os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável são um apelo global à ação para acabar com a pobreza, proteger o meio ambiente e o clima e garantir que as pessoas, em todos os lugares, possam desfrutar de paz e de prosperidade. Estes são os objetivos para os quais as Nações Unidas estão contribuindo a fim de que possamos atingir a Agenda 2030 no Brasil.





TAREFA

Em grupo esquematizar o seu projeto social, fazendo uma breve apresentação que deve conter:

- O problema social que será solucionado e a ODS (Objetivo de Desenvolvimento Sustentável)
- Com qual ferramenta será desenvolvido o projeto
- O diferencial competitivo
- O resultado esperado - justificativa
- O logo do projeto.