

# Apresentação

## Slide 16

Chegados à última pergunta e também aquela que este caso de estudo pretende ver resolvida, começamos por fazer uma análise SWOT para avaliar a posição competitiva da empresa.

### Strengths

Focando primeiramente nos pontos fortes, Keurig e AB InBev têm já uma grande presença no mercado através do negócio do café. Para além disso, este produto que apresentam é algo que durará muitos anos e que permite rapidamente e facilmente preparar um cocktail.

### Weaknesses

Olhando agora para as fraquezas do produto, verificamos que este demora algum tempo para refrescar a água (cerca de 10 minutos) caso não esteja ligado, pelo que se poderá discutir se isto não iria desmotivar os utilizadores. Ao início, como se trata de um brinquedo novo, as pessoas não vêm grande problema na espera, pensam que ligam a máquina e depois vão fazer outras coisas que tenham para resolver e entretanto a máquina já está pronta. No entanto, passado algum tempo, isto poderá começar a ser um repelente à sua utilização e acaba por se tornar em mais uma daquelas coisas que fica encostada num canto.

No caso de estar sempre ligada a máquina, este tempo de espera deixa de existir, mas por outro lado existe um maior consumo energético, o que poderá também não ser demasiado atrativo.

## Slide 17

### Opportunities

Relativamente às oportunidades, o consumo de bebidas alcoólicas em casa por parte das famílias nos Estados Unidos tem vindo a aumentar nos últimos tempos, pelo que este poderá ser um mercado com potencial para ser explorado e que esta ideia inovadora poderá vir revolucionar e acabar por ter sucesso.

### Ameças

Finalmente, olhando para as ameaças, a empresa concorrente Bartsian, apelidada até de "Keurig dos cocktails" está a planear lançar o seu produto a nível nacional. Por outro lado, as regras para venda de produtos alcoólicos nos Estados Unidos é algo complexa pois há várias regulamentações que podem variar entre diferentes Estados.

## Slide 18

Terminada a análise SWOT e respondendo agora à questão, para nós, a Drinkworks não será a próxima billion-dollar opportunity para Keurig e AB InBev.

Na nossa opinião, este produto visa um nicho de mercado muito específico e que para ser rentável teria de ser vendido a preços elevados. Além disso, consideramos que este é um produto que será difícil de introduzir no mercado, pois não há certezas que as pessoas estejam dispostas a gastar cerca de 300\$ num dispositivo novo não tendo grandes garantias que os cocktails produzidos têm qualidade e são do seu agrado.