INSTITUTO FEDERAL
Minas Gerais

Campus Piumhi

Mercado, o mapa da mina

Disciplina: Empreendedorismo

Professora: Lina Maria Soares

Conceituação: MERCADO

- É a relação entre a OFERTA (pessoas ou empresas que desejam vender bens e serviços) e a PROCURA (pessoas ou empresas que querem comprar bens e serviços).

- Assim, toda situação em que estão presentes a compra e a venda – real ou potencial – de alguma coisa é uma situação de mercado.

Mercado

- Quando alguém pretende abrir uma empresa, significa que se dispõe a desempenhar um novo papel no mercado: PRETENDE ATUAR DO LADO DA OFERTA.

No novo papel será necessário prestar atenção a componentes do mercado, que são fundamentais para o sucesso de seu desempenho.



Mercado

O futuro empresário precisa de informações que o ajudem a enxergar o mais claramente possível:

- Para quem produzir e vender mercadorias ou prestar seus serviços?
- Isto é MERCADO CONSUMIDOR

- Quem produz e vende mercadorias ou presta serviços idênticos ou similares aos que você pretende oferecer?

- MERCADO CONCORRENTE

- Quem oferece equipamentos, peças e outros materiais de que você necessita para produzir e vender as mercadorias ou prestar os serviços pretendidos?

- MERCADO FORNECEDOR

MERCADO CONSUMIDOR

- É o conjunto de pessoas que, para satisfazerem suas necessidades, procuram bens e serviços que uma empresa vende.

- EMPRESÁRIO ⇨ BUSCA DE INFORMAÇÕES



MERCADO CONSUMIDOR



- Procure saber quem são as pessoas que buscam o tipo de mercadoria ou serviço que pretende colocar no mercado:
- Idade, sexo, nível de renda, tipo de trabalho, nível de instrução, onde moram;
- Outras informações que lhe pareçam úteis, considerando fatores específicos da clientela e do seu negócio;
- Procure conhecer o que influencia seus futuros clientes na decisão de comprar seus produtos ou serviços (qualidade, preço, garantia...).

MERCADO CONCORRENTE

- É composto pelas empresas que oferecem mercadorias ou serviços iguais ou semelhantes àqueles que serão ofertados por você.

- AVALIE E APRENDA ⇨ CONCORRENTE



MERCADO CONCORRENTE

- Preste atenção em características como:

- Preço;
- Qualidade;
- Atendimento;
- Acabamento;
- Garantia;
- Diferencial;
- Inovação.

MERCADO FORNECEDOR

- Consiste no conjunto de pessoas ou organizações que supre a empresa de equipamentos, matéria-prima, mercadorias, peças e outros materiais.

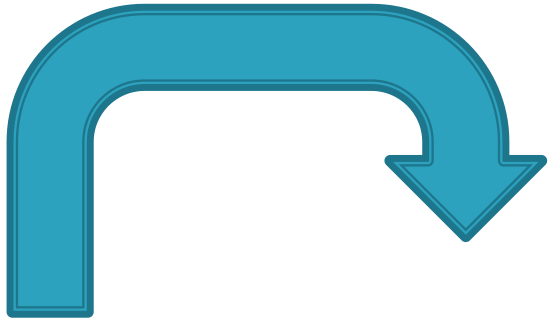


MERCADO FORNECEDOR

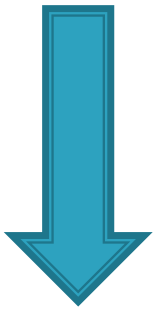


- Você precisa investigar quem poderá fornecer à sua empresa tudo o que ela necessita para funcionar, considerando:

- Qualidade;
- Quantidade;
- Preço;
- Prazo e forma de entrega;
- Prazo e forma de pagamento;
- Garantia e assistência técnica



EMPRESA MERCADO



EFICIÊNCIA QUALIDADE

MARKETING

Mercadologia

Estudo do mercado

MARKETING

- Nada mais é do que mercado em movimento. Fazer marketing é acompanhar esse movimento, as oscilações, um novo concorrente que aparece, uma alta de preços, uma nova tendência.

- O mercado não pára , e os empresários devem sempre se transformar e se adaptar a ele.

Os 4 P´S do Marketing

- O marketing está apoiado em quatro bases, conhecidas como os 4 P´S:

- **PRODUTO**
- **PREÇO**
- **PRAÇA OU PONTO**
- **PROMOÇÃO**

PRODUTO

- Produto é aquilo que temos para vender;

- O melhor produto, o melhor serviço, a melhor ideia são o que SEU CLIENTE DESEJA.



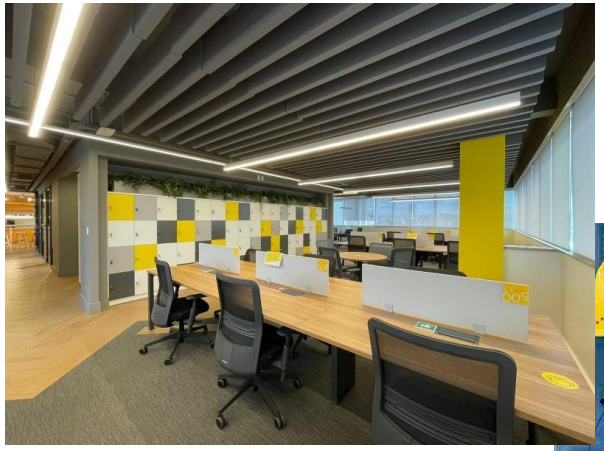
PREÇO



- O preço deve estar de acordo com o mercado.
- Em geral o consumidor considera bom preço, o mais barato, desde que os produtos sejam equivalentes.
- Mas muitas vezes um preço um pouco mais alto pode ser entendido como qualidade melhor. Nesse caso o cliente não se importa de pagar um pouco a mais para garantir a qualidade ou a comodidade.

PRAÇA OU PONTO

- Indica muito mais do que o endereço onde está o empreendimento, indica que seu produto ou serviço tem de ser encontrado com facilidade pelo seu consumidor.





PONTO OU PRAÇA

- Procure saber onde estão os seus clientes, para, depois definir onde se localizar;
- Antes de definir o local, estude as vantagens e desvantagens de cada opção;
- Oferecer comodidade, segurança, fácil acesso, fácil acesso para os fornecedores.

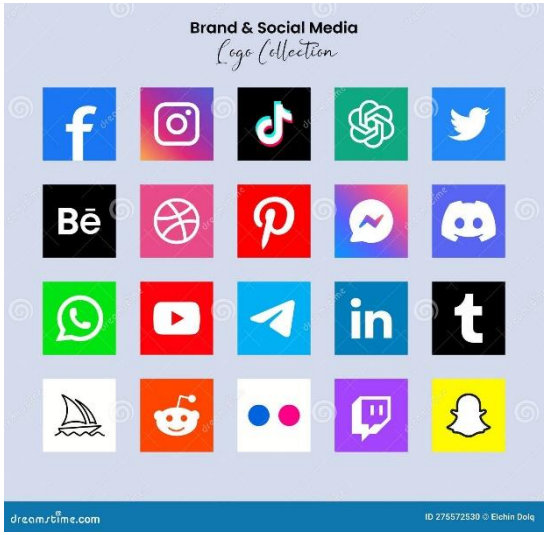
PROMOÇÃO

- É através da Promoção que uma empresa conta ao mercado que ela existe e faz o consumidor se interessar pelo seu produto ou serviço.
- É a promoção que divulga o produto, preço e o ponto;
- A promoção depende muito mais da criatividade do que do dinheiro que você tem para gastar com ela.

PROMOÇÃO

- São muitas alternativas para a sua escolha:

- Panfletos, mala direta, redes sociais, participação em feiras e eventos, anúncios em jornais, cartão de visita, rádio, televisão, promoções, boca a boca.....



- É muito comum empresas terem produtos ou serviços ótimos em dois ou três destes pontos e falharem nos outros.

- Quem nunca desistiu de um produto ou serviço pelo simples fato de não conseguir encontrá-lo no mercado ou porque achou que o preço não estava adequado ao produto?

- Produto, preço, ponto ou promoção devem estar em harmonia. Nenhum desses fundamentos pode faltar.