

Encontro 02

Disciplina: Planejamento Estratégico de Marketing
Unidade I: Introdução ao Planejamento Estratégico
Prof.: Mario Filho
E-mail: pro@mariofilho.com.br
Período: 4º. ADM

Marketing: Revisão dos Fundamentos



O que é Marketing?

- A origem da palavra vem do inglês:

MARKET + ING



MERCADO



Preposição da língua (gerúndio)

= Mercadologia
= Mercância



Movimento de mercado.

O que é Marketing?

- Dicionário Novo Aurélio:
 - *“Marketing: é o conjunto de estratégias e ações que proveem o desenvolvimento, o lançamento e a sustentação de um produto ou serviço no mercado consumidor”.*
- Dicionário Michaellis
 - *“Marketing: é o conjunto de operações que envolvem a vida do produto, desde a planificação de sua produção até o momento em que é adquirido pelo consumidor”.*

O que é Marketing?

- (KOTLER e KELLER, 2006)
 - *“Marketing é um processo social por meio do qual pessoas e grupos de pessoas obtêm aquilo de que necessitam e o que desejam com a criação, oferta e livre negociação de produtos e serviços de valor com outros.”*
- Peter Drucker
 - *“Marketing é o negócio visto do ponto de vista do seu resultado final, ou seja do ponto de vista do cliente. O sucesso nos negócios não é determinado pelo produtor, mas pelo consumidor”.*

O que é Marketing?

- Resumindo...
 - Marketing é tudo que influencia na comercialização de um produto.

O Vendedor de picolés...

Link do vídeo:

<http://www.youtube.com/watch?v=3vMdWNqLzLw>

O que NÃO é Marketing?

- Marketing não é vender suplementos alimentares de casa em casa, como fazem supor os anúncios de “Precisa-se” para “Representante de Marketing”;
- Marketing não é colocar ar dentro do tubo de pasta de dente;
- Não é arrumar tomates podres e amassados de cabeça para baixo;
- Nem fabricar sabonete que o perfume acabe na primeira lavagem;
- Não é anunciar o produto que não se tem, para vender o produto - mais caro - que se tem, como também não é ocultar o preço total da mercadoria e só exibir o valor das prestações;
- Marketing não é fazer “venda casada” do tipo - só leva cerveja se ficar com refrigerante.
- Ou seja... Marketing não é: aparecer na mídia; enganação; jogada; mágica; propaganda ou publicidade(estas são ferramentas do marketing) e ações isoladas.



Real Beauty Workshops

Link do vídeo: <http://youtube.com/watch?v=nEQi2H8lsEs>

O Poder do Consumidor





*“Se você não está pensando no cliente,
você não está pensando!”* (THEODORE LEVITT)



Bom Dia Brasil (2008)

Link do vídeo:

<http://www.youtube.com/watch?v=gXxd0p42Nn4>



Um exemplo de consumidor insatisfeito!

O poder do consumidor

- O consumidor sempre evolui;
- A empresa precisa saber quem é o seu consumidor;
- A tecnologia e a informação se tornaram as maiores armas do consumidor;
- Não basta satisfazer, é preciso encantar;
- O maior medo de uma empresa deve ser o desprezo dos seus consumidores.

Composto de Marketing

A decorative graphic consisting of several horizontal lines in shades of yellow and orange, positioned below the title. The lines vary in length and thickness, creating a layered, modern look.

Composto de Marketing (Marketing Mix)

- É um conjunto de pontos de interesse, para os quais as organizações devem estar atentas se desejam perseguir seus objetivos de Marketing.
- São conhecidos como **4Ps** (quatro pés):
 - *Product* (Produto)
 - *Price* (Preço)
 - *Promotion* (Promoção)
 - *Place* (Praça)

O PRODUTO



- É algo que pode ser oferecido em um mercado para satisfazer a um desejo ou necessidade.
- Podem ser:
 - Bens Físicos
 - Serviços
 - Eventos
 - Pessoas
 - Locais
 - Organizações
 - Idéias

O PREÇO



- É o valor monetário expresso numericamente associado a um produto.
- O preço é formado com base:
 - No custo direto do produto;
 - Nas despesas variáveis;
 - Nas despesas fixas proporcionais;
 - E no lucro que se deseja obter.
- 14% dos consumidores decidem suas compras baseando-se exclusivamente no preço (Jay Conrad

Levinson).

A PRAÇA



- Também conhecido como **ponto-de-venda (PDV)** ou **canal de distribuição**.
- É uma referência a todo o processo que envolve colocar o produto a disposição do consumidor.
- Um bom diferencial competitivo é encontrado na logística.

A PROMOÇÃO



- É qualquer ação que venha elevar o *status* de um produto.
- Não é apenas o ato de baixar preços.
- As maiores armas da promoção são propaganda e a publicidade.
- Uma promoção mal feita pode enterrar um produto (vídeo...)



Cemitério Jardim da Eternidade

Link do vídeo:

<http://www.youtube.com/watch?v=DxQC2sTmAYM>

4Ps

PRODUTO:

- Variedade
- Qualidade
- Design
- Características
- Nome da Marca
- Embalagens
- Tamanho
- Serviços
- Garantias
- Devoluções

PREÇO:

- Lista de Preços
- Descontos
- Concessões
- Prazo de Pagamento
- Condições de Financiamento.

PRAÇA:

- Canais
- Cobertura
- Variedade
- Locais
- Estoque
- Transporte

PROMOÇÃO:

- Promoção de vendas
- Publicidade
- Força de Venda
- Relações Públicas

Próxima Encontro:

- **Data:** 07/02/2011 (próxima segunda-feira)
- **Horário:** 19:00 (pontualmente)
- **Assunto:** Unidade I – Introdução ao Planejamento Estratégico.



“Marketing é aquela coisa que os empresários inventaram e os políticos descobriram.”
(Eugênio Mohallem)