



Fundamentos de Marketing

Aula 7

Estratégias de produto



Estratégias de produto

Variedade:

Produtos diferentes para clientes, ou ocasiões, diferentes



Portfólio

Estratégias de produto

Qualidade:

Qual o grau de qualidade desejado/aceitável por seu cliente?



Estratégias de produto

Design:

Crie uma identidade de marca e seja reconhecido de longe!



Estratégias de produto

Características (colab ou não):

Se tiver alguma vantagem competitiva tangível, explore-a!



Estratégias de produto

Tamanhos:

O mesmo produto pode ser útil em momentos diferentes, e talvez seja necessário ajustar os tamanhos.



Estratégias de produto

Embalagens:

Já passou o tempo que embalagem era apenas uma simples caixa de papelão sem função.



Estratégias de produto

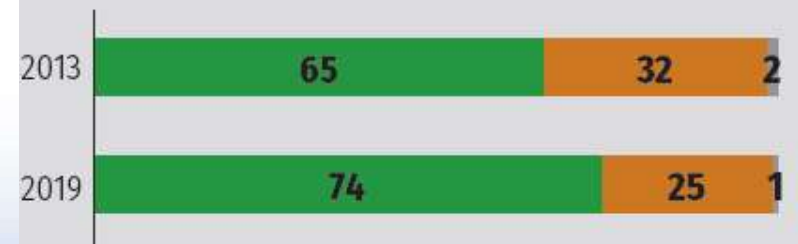
Serviços complementares:

As vezes nossos produto não tem muita diferenciação, então precisamos conquistar os clientes de outra forma.

Garantia:

Outra forma de conquistar o cliente, e demonstrar sua confiança no produto é através da garantia.

Gráfico 1 - Hábito de pesquisar garantia e serviços de pós-venda antes de adquirir bens de maior valor
Percentual de respostas (%)



Costuma procurar informações sobre o pós-venda
Não costuma procurar informações sobre o pós-venda
Não sabe/ Não respondeu

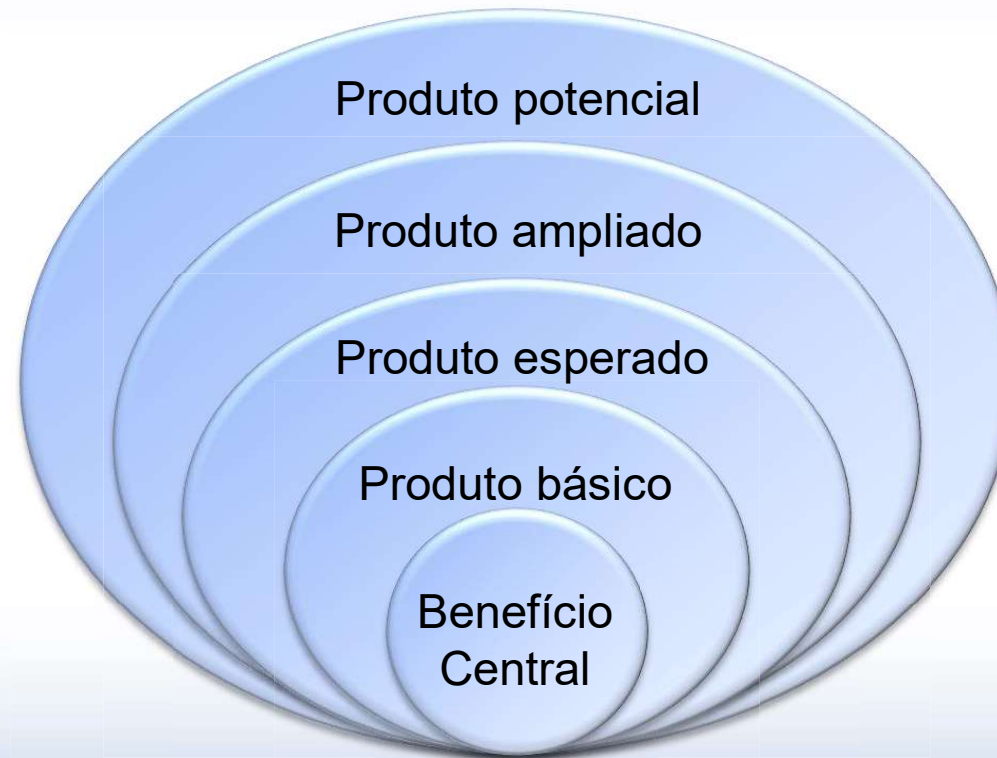
**Não importa seu produto ou
serviço, você precisa entender
o que está efetivamente
entregando a seu cliente!**



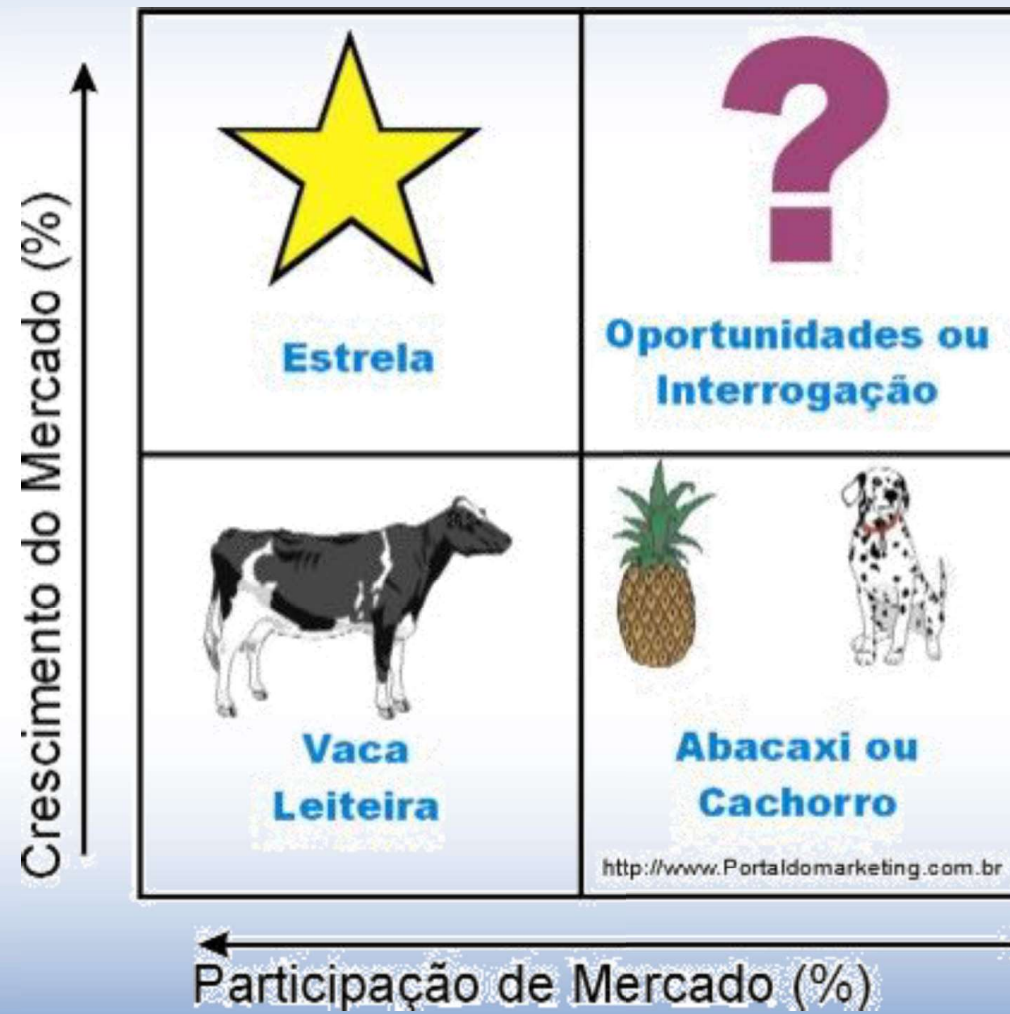
Hierarquia das necessidades Maslow



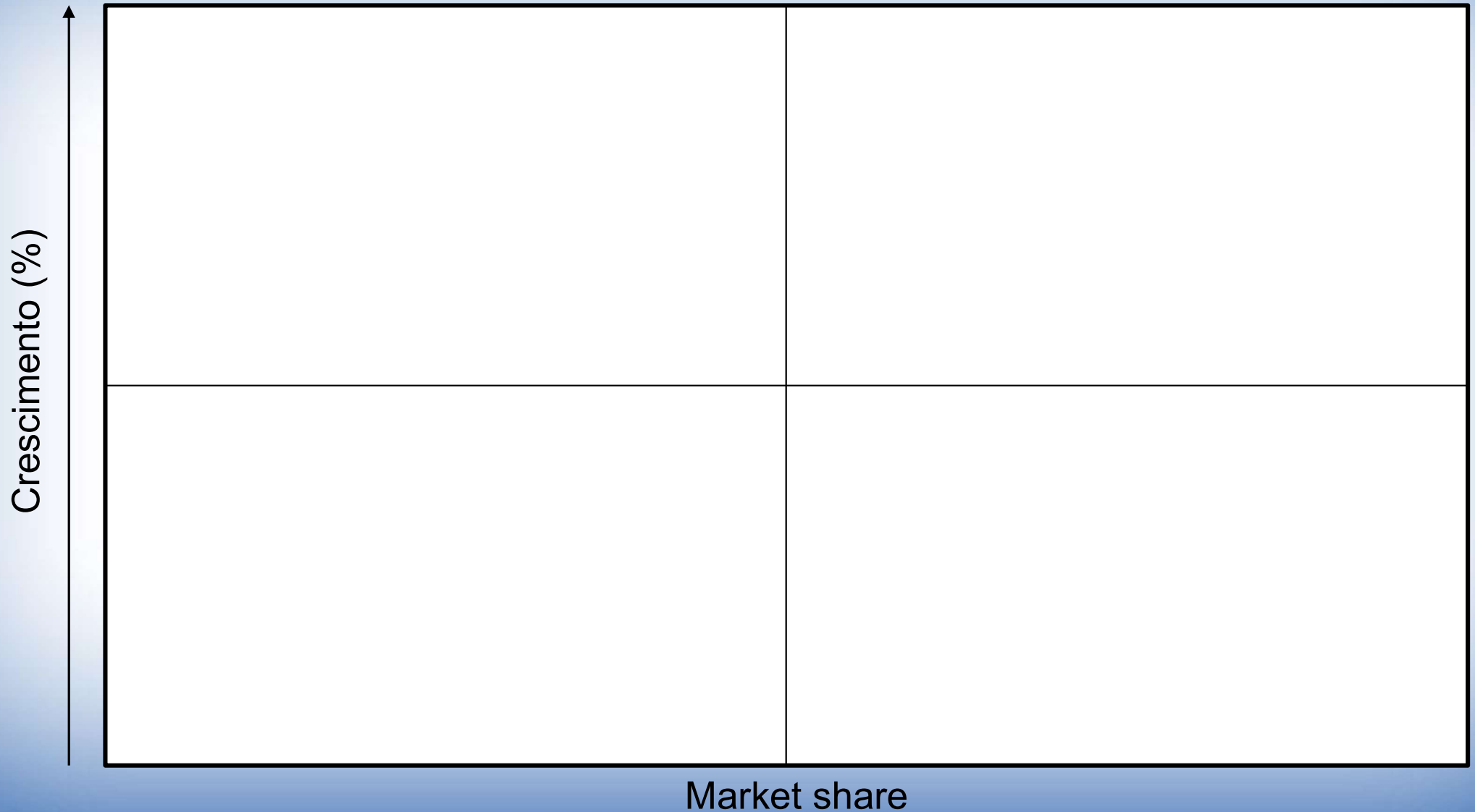
HIERARQUIA DE PRODUTO



Matriz BCG



Matriz BCG

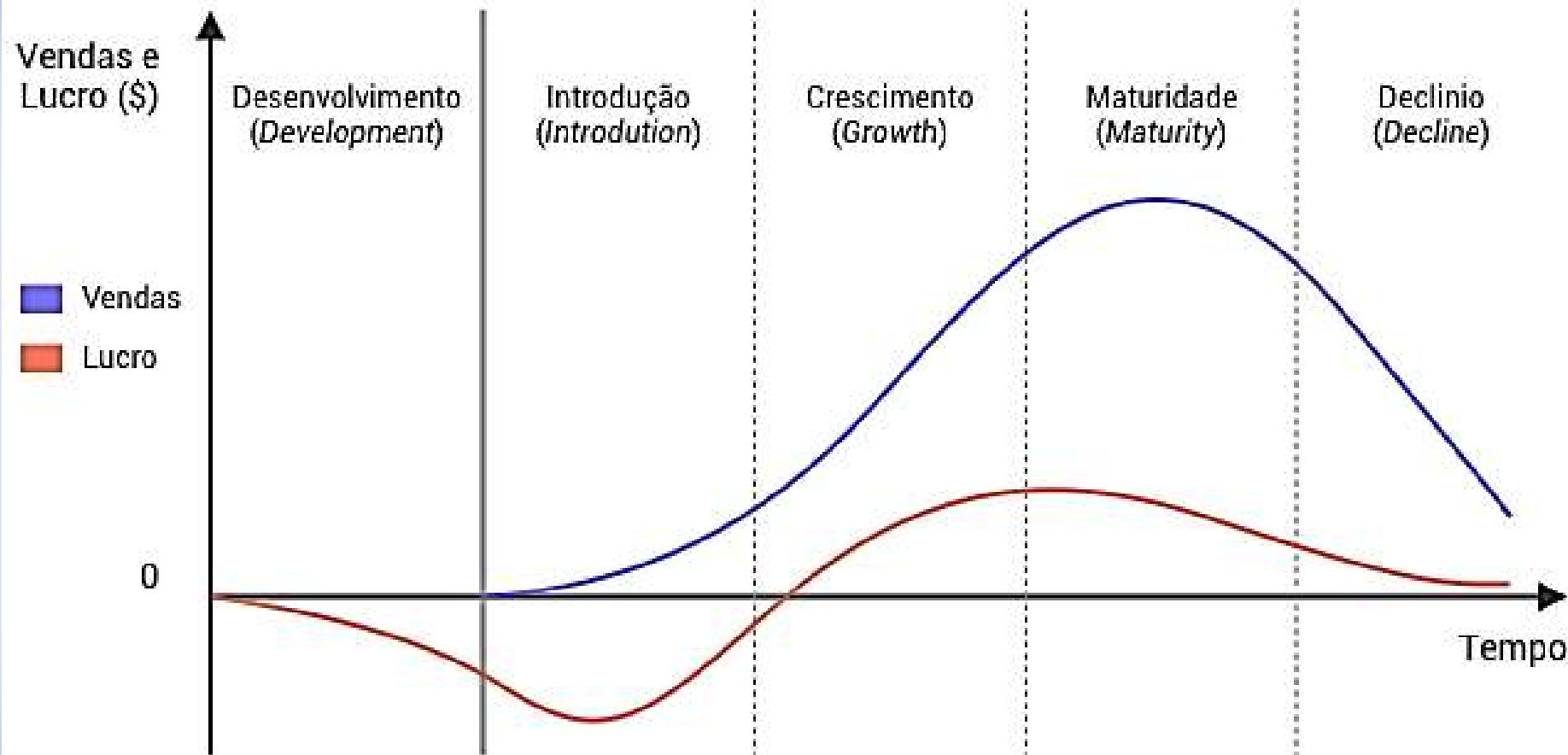


CADEIA DE VALOR

Michael Porter propôs a **cadeia de valor** como uma ferramenta para identificar as maneiras pelas quais se pode criar mais valor ao cliente.



Ciclo de vida do produto





Fundamentos de Marketing

Aula 7



Vamos praticar



Uma collab é uma parceria estratégica entre duas ou mais marcas, empresas ou indivíduos para promover suas respectivas ofertas e alcançar objetivos de marketing comuns.

Desafio

Escolher 2 ou mais
empresas para
criação de um novo
produto colab



**Grupo de
3 integrantes**

**Apresentação
máxima de
10m**

**Apresentações
daqui a 3
semanas**

Entregas obrigatórias:

- **Apresentar BCG das duas empresas**
- **Explicar como as marcas se alinham estrategicamente**
- **Apresentar novo produto:**
 - **Nome**
 - **Marca**
 - **Atributos**

**Não serão aceitas
empresas repetidas, então
assim que seu grupo
definir as empresas para
esta atividade, vocês
deverão validar com o
professor!**