

Comportamento do Consumidor

3º Período



Prof: Christian Resende Lamos

professor@prosumer.com.br

Posicionamento

Conceito: É o espaço que um produto, marca ou empresa ocupa na mente do consumidor em um determinado mercado.

Este “espaço” é disputado pelas empresas que concorrem neste mesmo mercado.

Reposicionamento

Reposicionamento envolve uma nova mudança da identidade de um produto, em relação à identidade de produtos concorrentes, na mente dos consumidores.

É possível quando trabalhamos para fazer a conexão do posicionamento desejado para a marca ou produto, com a percepção, os valores e desejos ou anseios já existentes nas mentes do público alvo.

Posicionamento por preço

Somente uma empresa



Vantagem Competitiva

É uma vantagem que uma empresa tem em relação aos seus concorrentes.

Geralmente se origina de uma competência central do negócio.

Para ser realmente efetiva, a vantagem precisa ser:

- ✓ difícil de imitar
- ✓ única
- ✓ sustentável
- ✓ superior à competição
- ✓ aplicável a múltiplas situações

Vantagem Competitiva

Exemplos de características de empresas que poderiam constituir uma vantagem competitiva incluem:

- ✓ foco no cliente, valor para o cliente
- ✓ qualidade superior do produto
- ✓ distribuição ampla
- ✓ alto valor de marca e reputação positiva da empresa
- ✓ técnicas de produção com baixo custo
- ✓ patentes, direitos autorais e de propriedade industrial
- ✓ proteção do governo (subsídios e monopólio)
- ✓ equipe gerencial e de funcionários superior

Diferenciação

Em Marketing, diferenciação é a capacidade que uma empresa tem de ser percebida como diferente dos concorrentes, em função de suas **vantagens competitivas**.

A diferenciação ocorre a partir da segmentação de mercado, posicionamento e marketing mix.

Parâmetros de diferenciação

- ✓ Forma
- ✓ Características
- ✓ Desempenho
- ✓ Conformidade
- ✓ Durabilidade
- ✓ Confiabilidade
- ✓ Facilidade de reparo
- ✓ Estilo
- ✓ Design

Critérios de diferenciação

- ✓ **Importância:** oferece um benefício de alto valor
- ✓ **Destaque:** é oferecida de maneira destacada
- ✓ **Superioridade:** é superior a outras maneiras de se obter o benefício
- ✓ **Exclusividade:** não pode ser facilmente copiada pela concorrência
- ✓ **Acessibilidade:** o comprador deve poder pagar pela diferença
- ✓ **Lucratividade:** deve ser lucrativa para a empresa

Faça Contato

- E-mail: professor@prosumer.com.br
- E-mail: christian@gruporota.com.br
- Blog: chrisresende.blogspot.com
- Blog: christianresende.blogspot.com
- Blog: promove7lagoas.blogspot.com
- Website: www.prosumer.com.br
- Website: www.gruporota.com.br
- Website: www.mironimoveis.com.br
- Website: www.construtorazap.com.br