

O marketing é uma tecnologia fantástica.



A Roda Criativa é um ciclo de palestras mensais da Casa Criativa. O objetivo do projeto é fomentar a atividade empreendedora em Contagem, a partir de conteúdos e conexões.

Missão

A nossa missão é conectar a comunidade local para desenvolver atividades colaborativas em um espaço multidisciplinar, pautado na inovação e no empreendedorismo.

Visão

Ser referência na articulação em rede e formação empreendedora, para aqueles interessados no desenvolvimento comunitário e no crescimento da indústria criativa de Contagem e região.

Valores

Criatividade - Sustentabilidade – Impacto Social – Trabalho em Rede – Ética – Colaboração



Entendendo de marketing

O marketing é uma tecnologia fantástica. Oriundo do mundo da Administração, ele é uma dimensão essencial desta ciência social aplicada e tem interface com várias outras áreas.

Necessariamente vital para o mundo dos negócios e imprescindível para todas as organizações, e porque não dizer, para todas as pessoas, vem sendo, continuamente, mal interpretado e mal-usado.

Neste texto, vamos desmoralizar alguns conceitos de marketing e construir novas perspectivas sobre ele. Apesar de reconhecer seu incrível papel na criação e gestão da demanda, é preciso, antes de mais nada reconhecer que ele pode ser uma incrível alternativa à construção de dimensões diferentes e diferenciadas de negócios, uma porta para a uma economia criativa e solidária.



Marketing x mercado: não é tudo igual!

O marketing é uma tecnologia fantástica. Oriundo do mundo da Administração, ele é uma dimensão essencial desta ciência social aplicada e tem interface com várias outras áreas.

O mercado é um ambiente de trocas

Assim sendo, ele é um espaço dinâmico de interrelações que propicia o intercâmbio, as conexões e os elementos que viabilizam a troca. Você pode estar pensando assim; que coisa difícil de entender! Vamos explicar:

Você percebe que várias pessoas ficam com sede nos jogos de futebol que acompanha no campo perto da sua casa. A necessidade daquelas pessoas, converte-se em oportunidade de negócio. Imediatamente, você pensa em algum produto que sacie aquela sede. Aquelas pessoas têm um interesse: um bom produto que sacie sua sede. Você também possui: atender esta demanda e gerar lucro. Pronto, está aí o ambiente de trocas constituído!

Kotler vai dizer que o marketing é um processo social de geração e valor através de trocas. Vamos nos permitir afinar o conceito de Kotler:

Marketing é um sistema social de geração de valor através de trocas.

Troca e geração de valor



Duas ideias são cruciais então no processo de marketing. Troca e geração de valor. Estes conceitos também são fundamentais para compreensão do processo de marketing.

Troca é intercâmbio. *É o processo de substituir um elemento por outro.* As relações humanas são, para alguns teóricos, relações de trocas. Este conceito carece maior observação porque há, geralmente, uma interpretação pejorativa da troca, como sendo algo ruim.

Devemos pensar nela como condição natural das relações sociais para ganho mútuo benéfico. São oportunidades de construção de novos sentidos para as atividades humanas. Se pensarmos bem, biologicamente, a vida é uma troca. A fotossíntese, o metabolismo, todos se dão por relações, que a grosso modo, podemos condicionar a trocas.

A troca é uma condição da construção

Se a troca é um processo fundamental no marketing, como consequência dela, a geração e valor também é fundamental. Porque uma troca que não gera valor é prejudicial a qualquer relação.

Valor mútuo é o produto do sistema de marketing. Pode ser compreendido como a medida da utilidade de alguma coisa para atender uma necessidade.

Minha avó era uma pessoa muito querida. Recentemente achei uma foto que fiz com ela e com minha tia-avó, sua irmã, meses antes dela falecer. Aquela foto não tem preço para mim. Para qualquer outra pessoa, é apenas uma foto de uma pessoa entre duas velhinhas simpáticas.

A foto é útil para satisfazer uma necessidade afetiva. Seu significado é muito pessoal. da mesma forma, valor é algo percebido dentro do espectro da individualidade. O que vale muito para você, pode não valer nada para mim. É personalíssimo. O desafio do marketing é potencializar e escalonar a percepção de valor e gerar demanda.

0 Mix de marketing



Para tentar estruturar o processo de construção e valor, McCarthy propôs que ele fosse sistematizado num mix de quatro elementos, conhecidos como os 4Ps.

O primeiro P e o mais importante é o produto. Ele é a base da cadeia de valor. É também o elemento central do processo de troca porque ele é o objeto que atende à necessidade percebida e que responde à oportunidade.

Cadeia de valor representa o conjunto de atividades desempenhadas por uma organização desde as relações com os fornecedores e ciclos de produção e de venda até à fase da distribuição final.

Produtos poder ser categorizados:

<i>Categoria</i>	<i>Exemplo</i>
Serviço	Transporte público: Uber, taxi, ônibus
Informações	Softwares como o Windows e o word
Materiais e equipamentos	Parte mecânica de um motor.
Materiais processados	Uma solução como shampoo

Todo produto precisa ser trocado em um determinado local e ele precisou de um canal desde a sua concepção e criação até o consumidor final. A isto chamamos praça. O segundo elemento do mix de marketing.

E ele é comercializado por um preço, uma medida, geralmente financeira, da qual alguém está disposto a abrir mão para obter o produto. Quanto mais valioso o produto, possivelmente, mais caro será.

Preço é diferente de valor!

Por fim, o quarto P, a promoção. Trata-se do processo de comunicação de valor, de construção da identidade da marca, da difusão de seus atributos e da proposição da narrativa que irá convencer alguém de que determinado produto é bom!



Por fim, o quarto P, a promoção. Trata-se do processo de comunicação de valor, de construção da identidade da marca, da difusão de seus atributos e da proposição da narrativa que irá convencer alguém de que determinado produto é bom!

Ferramentas de marketing



Diversas ferramentas podem ser utilizadas no processo de gestão de negócios e no marketing. Vamos destacar duas aqui:

Antes de apresentar as ferramentas é preciso pensar: o que você oferta no mercado? Identificar uma necessidade e apresentar o produto correto é fundamental. Daí a necessidade de saber fazer uma pesquisa mercadológica.

As pessoas não compram produtos. Compram os benefícios proporcionados por eles.

Relembrando o caso do Campo de futebol. As pessoas estão com sede. Todavia, qual é o produto mais adequado para suprir esta necessidade? Água gelada, chupe-chupe? Cerveja? Refrigerante? Suco? Caldo de cana? Todas as opções?

Modelagem pelos 4PS

<i>Elemento do mix</i>	<i>Descrição</i>
<i>Produto</i>	<i>Qual produto você oferta</i>
<i>Praça</i>	<i>Onde você vende: internet? Porta a porta? Em loja?</i>
<i>Preço</i>	<i>Quanto você cobra por ele?</i>
<i>Promoção</i>	<i>Como você comunica com seu público? Como divulga o produto?</i>

Análise PEST

Tão importante quanto formatar um produto, é analisar o ambiente de negócios onde ele será introduzido. A análise PEST tem exatamente esta função:

<i>Elemento</i>	<i>Descrição</i>
Política	Como o atual governo ou aquele que vier a sucedê-lo no curto prazo pode influenciar seu ambiente de negócios. Regulamentações, concepções políticas e ação governamental pode representar uma ameaça?
Econômica	Como a conjuntura econômica pode impactar seu empreendimento? Representa uma oportunidade ou ameaça?
Social	Elementos sociais, religiosos e culturais podem impactar seu empreendimento? De que forma?
Tecnológica	As tecnologias podem alterar a forma como você planejou e opera seu negócio? Podem representar maiores ganhos ou perdas. Tente descrever e prever o impacto delas sobre seu ambiente de negócio

Finalizando



Como você pode ver, o marketing não é um monstro de sete cabeças! É uma ferramenta incrível que precisa ser dominada pelo empreendedor. Aqui neste resumo trouxe um pouco da riquíssima vivência que tivemos no workshop Ferramentas de Marketing, na Casa Criativa.

Infelizmente é pouco tempo para muito conteúdo. Existem centenas de outras ferramentas. Isso mesmo, centenas! E teremos a oportunidade de explorá-las em outras oportunidades.

Não perca as próximas rodas criativas e as atividades da casa. Se o seu objetivo é se desenvolver, você veio ao lugar certo. Aqui é um espaço de gente que quer inovar.

Se você gostou deste conteúdo dá um like na minha página <http://facebook.com/bloguniversitarioonline> e me adiciona no linkedin! <http://linkedin.com/in/fredmendes> !

Até mais!

 **universitario.online**

FredMendes.com.br

negrito.





 [casacriativacontagem](#) 

31. 2557-6007 | contatocacsac@gmail.com
Rua Monsenhor Bicalho N° 263 - Eldorado | Contagem