

Marketing Mix de produtos regionais

O projeto é cofinanciado pela Comissão Europeia no âmbito do programa Erasmus +

A publicação reflete apenas a posição do autor. Nem a Comissão Europeia nem a Agência Nacional são responsáveis pelo conteúdo aqui contido nem pelo uso das informações nele contidas.



Marketing Mix de produtos regionais

Marketing dos Produtos Regionais

No processo de construção da convicção dos consumidores sobre a atratividade da oferta, os instrumentos que garantem a alta qualidade do produto, em particular os rótulos de qualidade e os sistemas de certificação, desempenham um papel importante.



Marketing Mix de produtos regionais

Marketing Regional

O marketing local - também chamado de territorial - visa criar uma imagem positiva de cidades, municípios, províncias e até países inteiros. Desta forma, a atratividade é construída aos olhos dos investidores, aumenta a satisfação dos moradores e também incentiva grupos específicos a alugar ou comprar um apartamento neste lugar específico. Às vezes, o marketing de local pode ser uma tentativa de mudar a opinião aceita - geralmente desfavorável - sobre a cidade.



Erasmus+

SANDRA LOPES CONSULTORIA

Marketing Mix de produtos regionais

- Deve ser lembrado que o marketing territorial adequado permite não apenas criar a imagem de uma cidade. Atividades promocionais são capazes de mudar o comportamento de seus moradores.
- **Exemplo?** Ao criar uma campanha promovendo um caráter amigável e tolerante da cidade, é possível aumentar a percentagem de pessoas que exibem essas atitudes. Por sua vez, prestar atenção a lugares anteriormente esquecidos, permite mudar a percepção das pessoas, lembrando-as da cidade velha, dos parques e até mesmo da história da própria cidade.

Marketing Mix de produtos regionais

Marketing Mix

Um conjunto de instrumentos por meio dos quais podemos influenciar o mercado.



Marketing Mix de produtos regionais



Marketing Mix de produtos regionais

PRODUTO - é tudo o que gastamos em troca, bens, serviços, projetos, cidades, municípios, etc. É a soma de seus atributos voltados para a capacidade de atender necessidades.



Marketing Mix de produtos regionais

Preço - elemento importante da concorrência da empresa, é determinado com base nos custos de produção, uma certa percentagem de lucro e expectativas do consumidor, que são baseadas em premissas subjetivas. O preço é basicamente uma categoria estritamente económica, mas o seu nível também é influenciado por fatores psicológicos.

Marketing Mix de produtos regionais

Ao dar o preço, devemos nos ater às regras:

- Se o preço parece ser muito alto, não podemos justificá-lo de maneira alguma.
- Também preços muito baixos não devem ser justificados, porque o cliente pode suspeitar de baixa qualidade das mercadorias.
- Se o preço é uma pechincha, porque um determinado produto é, por exemplo, coberto por uma promoção - ao contrário de casos anteriores - este fato deve ser enfatizado. As pessoas gostam de comprar pechinchas

Marketing Mix de produtos regionais

Lugar (local, distribuição) - canais pelos quais o produto ou serviço chega ao cliente. Sob este conceito pode ser escondido tanto a localização de lojas ou pontos de atendimento, bem como a colocação de produtos nas prateleiras. No caso do comércio eletrônico, é importante métodos de pagamento disponíveis (quanto mais, melhor) e os termos de entrega.



Marketing Mix de produtos regionais

Redes Sociais



Marketing Mix de produtos regionais

Promoção - um elemento que muitas pessoas erroneamente identificam com marketing, ignorando os elementos discutidos acima. O conceito inclui, inter alia: publicidade tradicional, publicidade na internet, relações públicas, vendas diretas.



Marketing Mix de produtos regionais

Festivais

Exposições

Feiras

LAG

Associações

Grupos de produtores

Festival da colheita

...e outros



Marketing Mix de produtos regionais

Pessoas - o fator humano é extremamente importante na era da informação, também em atividades de marketing, como o marketing mix. No marketing moderno, surgiu o conceito de Consumer Experience Management (gestão da experiência, experiência do consumidor, abreviação: CRM), no qual a qualidade do serviço é extremamente importante.



Marketing Mix de produtos regionais

Evidência material (evidência física) - uma categoria ligeiramente difusa. Basicamente, é tudo o que os consumidores associam à marca. Então você pode colocar lá suas impressões que foram depois de usar um determinado serviço - positivo, neutro ou negativo. Você também pode substituir todo o conjunto de sinais gráficos, cores e slogans, que na consciência de massa são identificados com uma marca específica. O catálogo também inclui a qualidade do produto, a marca mais permanente e visível.

Marketing Mix de produtos regionais

Processo - processos dentro da organização. Este conceito se aplica principalmente aos serviços - como eles são implementados. Por exemplo, em um restaurante elegante, pode ser um bom acolhimento da equipe, tirando as capas externas e, em seguida, uma apresentação espetacular do menu de pratos e bebidas. Existem empresas que limitam os gastos com outras ferramentas de marketing - como a promoção - todas as forças são direcionadas ao processo e, necessariamente, às pessoas. Uma rede popular de lojas Starbucks é conhecida por tal estratégia, para a qual o mais importante é a experiência individual do consumidor.

Marketing Mix de produtos regionais

Obrigado pela sua atenção

