Técnico em Vendas

Merchandising no PDV

PROFESSOR: FERNANDO GALVÃO

CONTEÚDO: AULA 02

DATA: 15.08.2018

CORREÇÃO - ATIVIDADE

1. Formem equipes, escolham dois exemplos de mercados e analisem o produto, o preço, a promoção e a praça.

Conceitos

Tipos de Demandas do Marketing

PROCURA

Convencimento e persuasão orientados para: compra/venda, chamar atenção, para conseguir voto, uma doação;

O foco está no prospect: cliente/usuário potencial;

Existe uma relação direta do profissional de marketing com a "gestão da demanda";

Tipos de Demandas

Demanda negativa => quando consumidores não gostam do produto (até pagam para não usá-lo);

Ex: serviços odontológicos;

Ex: ex-presidiários;

Demanda inexistente => cliente não conhecem ou não estão interessados;

Ex: revistas especializadas;

Ex: aprender javanês;

Demanda latente => forte necessidade ainda não atendida;

Ex: cigarros saudáveis;

Ex: tratamento para câncer;

Tipos de Demandas

Demanda em declínio => consumidores que reduzem suas quantidades demandadas até deixar de comprar;

Ex: CD para gravar arquivos;

Ex: número de fiéis numa igreja;

Demanda irregular => muito suscetível às sazonalidades;

Ex: moda;

Demanda plena => consumidores absorvem os produtos ofertados pelo mercado;

Ex: smartphones;

Ex: produtos básicos;