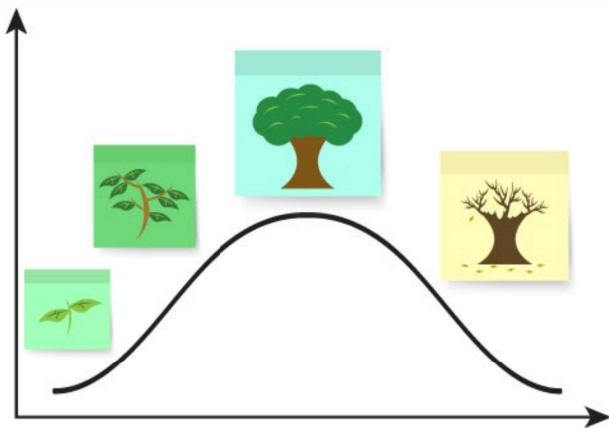


Ciclo de vida de produtos

Tipos de demanda em Marketing



CSI em Administração
Prof.: Alfredo Ribeiro Cárdenas



MARKETING

INTRODUÇÃO

✓ Antigamente (meados do século XX) **inovar/inação não** era **imprescindível** para as empresas, porque os próprios produtos oferecidos ao mercado – carros, telefones, televisores, fast-food – eram, por si só, **extraordinários** (o produtor/comerciante que dava as cartas).



✓ Mas com a **popularização** dessas **tecnologias**, a entrada de muitos **novos players** no mercado criou a **necessidade** de se **diferenciar** na multidão de marcas.

INTRODUÇÃO

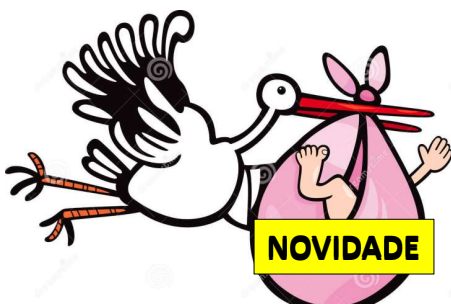
- ✓ Ainda podem **existir “mercados”/setores** que a **inovação não é tão decisiva** e empresas permanecem no mercado por vários anos sem inovar produtos e serviços oferecidos.
- ✓ Porém em muitos mercados/setores as **mudanças inevitavelmente acontecerão**, e a **inovação**, conseqüentemente, **terá que acontecer**.



PRODUTOS TEM VIDA LIMITADA

- ✓ Em teoria, é possível afirmar que **todo produto “nasce” fadado a “morrer/desaparecer”** OU a ser **substituído** por outra versão, mais moderna.

“Tudo que nasce... Vai ‘morrer’ ou será substituído”



2025

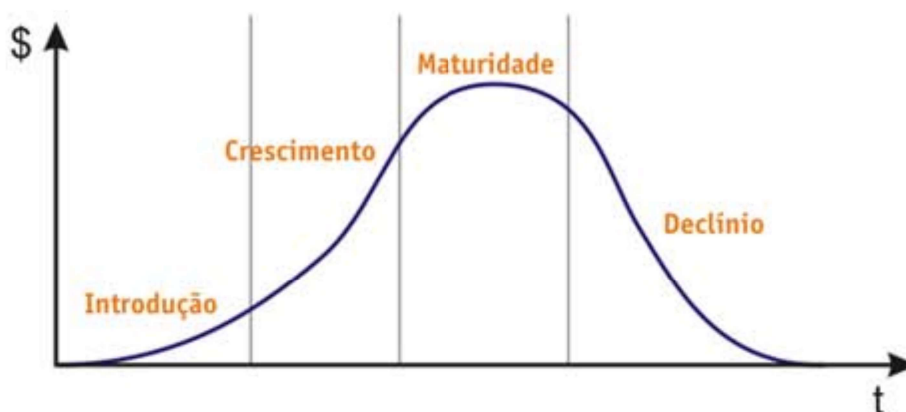


Ano 2035?



CICLO DE VIDA DO PRODUTO (CVP)

- ✓ Os **produtos** têm **vida limitada** (“nascem”... “morrem”),
- ✓ As **vendas/consumo** (e conseqüentemente os **lucros**) dos produtos atravessam **diferentes estados** e cada estágio reserva **desafios** e **oportunidades** diferentes para empresa.
- ✓ Para **cada estágio** do ciclo é adequado utilizar **estratégias diferenciadas** de produção, vendas, marketing, etc.





CICLO DE VIDA DO PRODUTO

- ✓ Existem produtos que apresentam ciclos de vida **diferenciados**.
- ✓ Podem passar da fase de **introdução direto** para o **declínio**.
- ✓ Podem apresentar um **ciclo seguido** de outro **ciclo**, motivado especialmente por fortes **campanhas publicitárias**, ou por **novos usos** para o produto (nylon, **rádio**, drone, etc.).



TIPOS DE DEMANDA EM MARKETING



As necessidades e desejos dos consumidores mudam constantemente e é papel do marketing não apenas entender o tipo de demanda que seu produto apresenta, como alterar este estado (quando possível/necessário).

- | | |
|------------------------|-----------------------|
| ✓ Demanda inexistente. | ✓ Demanda irregular |
| ✓ Demanda negativa. | ✓ Demanda plena |
| ✓ Demanda indesejada. | ✓ Demanda excessiva |
| ✓ Demanda Latente. | ✓ Demanda em declínio |



TIPOS DE DEMANDA EM MARKETING

✓ Demanda inexistente

Consumidores não conhecem o produto, não têm interesse em adquiri-lo, ou desconhecem seus benefícios.



TIPOS DE DEMANDA EM MARKETING

✓ Demanda negativa

Consumidores não gostam, rejeitam, evitam o produto, mas compram (!), porque é “necessário”, “obrigatório” ou “inevitável”.



TIPOS DE DEMANDA EM MARKETING

✓ Demanda indesejada

Quando o produto não é socialmente aceito, ou faz mal à saúde.



TIPOS DE DEMANDA EM MARKETING

✓ Demanda Latente (não atendida)

Quando os produtos que existem não atendem à necessidade e existe espaço para a criação de um produto que a satisfaça.

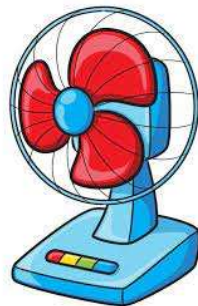




TIPOS DE DEMANDA EM MARKETING

✓ Demanda irregular

Produtos que apresentam irregularidade no padrão de consumo (sazonalidade).



TIPOS DE DEMANDA EM MARKETING

✓ Demanda plena

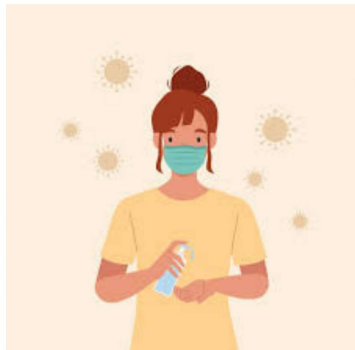
Consumidores compram todos os produtos ofertados no mercado. Não falta nem há sobra. Há equilíbrio entre oferta e demanda.



Tipos de demanda em Marketing

✓ Demanda excessiva

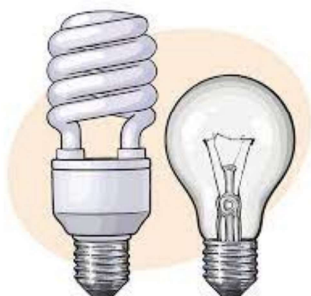
Quando há mais consumidores interessados em comprar o produto do que produtos disponíveis.



Tipos de demanda em Marketing

✓ Demanda em declínio

Quando a procura pelo produto diminui, podendo chegar até mesmo a desaparecer do mercado.





Tipos de demanda em Marketing



<https://puzzel.org/pt/memory/play?p=-NOKc1dEtzm4uUWyMhfa>

Ciclo de vida de produtos Tipos de demanda em Marketing

