P+L como um diferencial competitivo do produto: a óptica do consumidor

Introdução

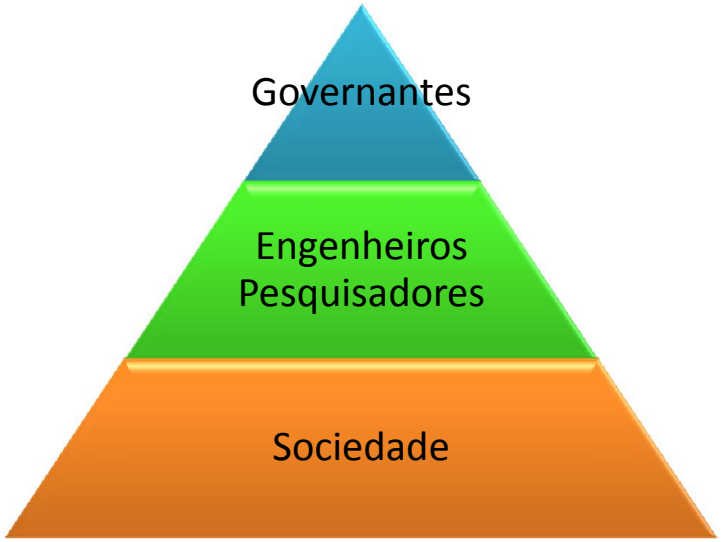
"O que move a humanidade não são as respostas, e sim as perguntas"

Canal Futura

Quais as motivações?

De quem é a responsabilidade de cuidar do mundo?

Como cumprir com a minha tarefa?

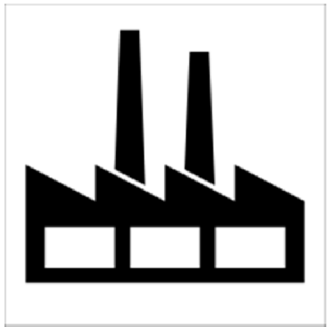


Convencer empresários que P+L é algo lucrativo.

Qual o cenário?

Preocupação com a matéria prima

Produtos de qualidade e de alto valor



Processo eficientes

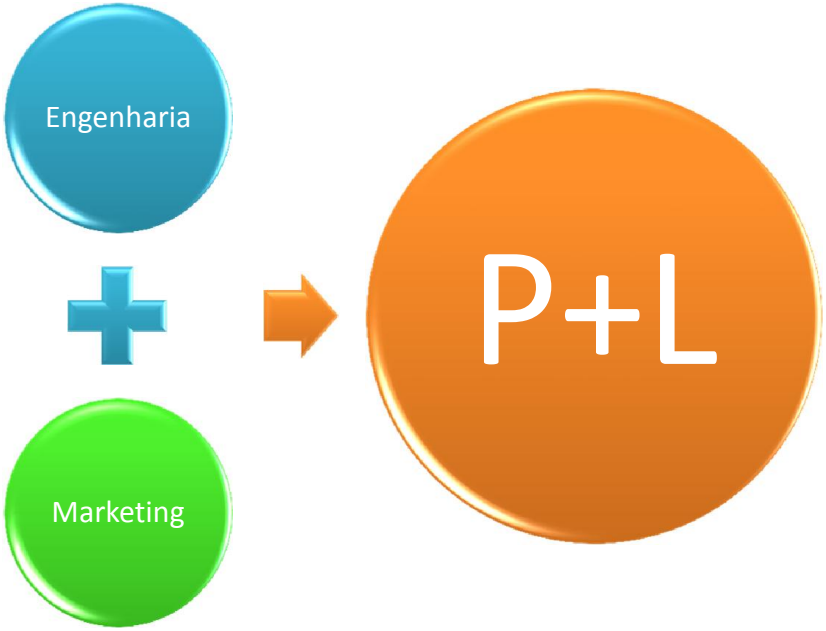
Clientes comprando mais

Então como e quem convencer?

- **As Micro e Pequenas Empresas chegam a representar 68% dos CNPJ;**
- **Os Micro e Pequenos Empresários não tem conhecimento técnico suficiente para gerenciar seus negócios;**
- **Conquistam cada vez mais mercado;**
- **Estão buscando mais informações e realizando Planos de Negócio (SEBRAE, 2015).**

Convencer o empresário no momento do plano de negócio.

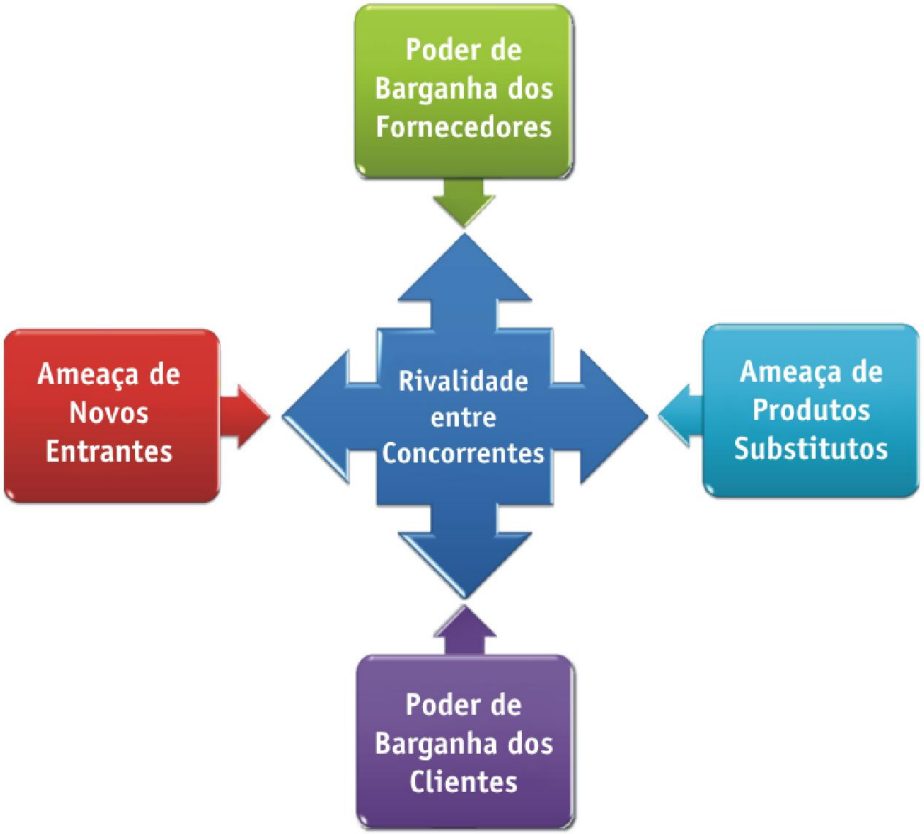
Mas como provar que P+L é lucrativo?



Mas como provar que P+L é lucrativo?

Inovar,
Agregar Valor,
Sustentável

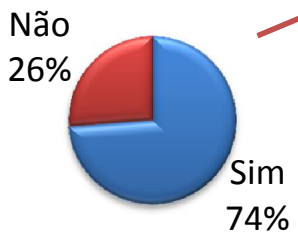
Porter
Kotler
Schumpeter
Drucker



O resultado da Pesquisa?

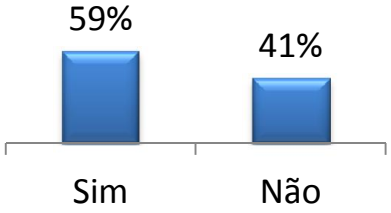
- **Entrevista com 500 consumidores finais**
- **Pesquisa quantitativa, face-to-face, uso do SPSS**
- **57% Mulheres, Idade entre 18 a 45 anos**

Se preocupa com a poluição das indústrias?



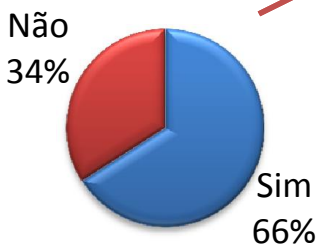
Acha que deveriam ser punidas?

Observam indicação de responsabilidade ambiental?



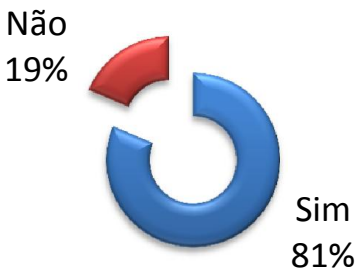
O resultado da Pesquisa?

Acha justo um produto com P+L ser um pouco mais caro?



Lembrança de campanha publicitária?

Trocaria de produto devido P+L?



Qual a conclusão?

- **Pesquisas tem que ter relevância;**
- **Os empresários, mesmo micro, podem ter P+L como Diferencial Competitivo;**
- **P+L pode e deve ser pensado e planejado desde o Plano de Negócio;**
- **Os consumidores finais percebem o valor agregado;**
- **P+L não é custo, é Diferencial do Produto.**

“ Somos eternamente responsáveis por aquilo que cativamos”

Pequeno Príncipe

Obrigado