**Disciplina Inteligência de Mercado - MBA Marketing Estratégico e Geração de Valor**

**DESAFIO: Exercitar processo de Inteligência de Mercado para avaliação da efetiva oportunidade do negócio atual e/ou a ser desenvolvido:**

1. **Análise do Negócio**

*(Breve descrição do negócio)*

* 1. Segmento
  2. Cliente
  3. Produto
  4. Dimensão
  5. Meta/Apetite

**Análise de Mercado**

*(Breve descrição dos concorrentes e oportunidades)*

* 1. Concorrentes Diretos
  2. Concorrentes Indiretos
  3. Regulação (Fatores Regulatórios)
  4. Tamanho Mercado
  5. Potencial Market Share

1. **Cliente - Análise Variáveis Decisórias**

*(Dar pesos de 1 a 5 na relevância do processo decisório do cliente. Comente brevemente os motivos).*

* 1. Preço e Valor
  2. Atendimento
  3. Confiança e Garantia
  4. Produtos e Serviços
  5. Formadores e Indicações
  6. Sazonalidade
  7. Logística e Entrega
  8. Comunicação
  9. Distribuição
  10. Cultura
  11. Qualidade
  12. Complexidade

1. **Indicadores (KPI´s)**
   1. Quais os principais indicadores de resultado FINAL?
   2. Quais os principais indicadores de resultado PARCIAL?
2. **Captura**
   1. Quais as principais formas de captura das informações necessárias?
3. **Fluxo**
   1. Qual o melhor fluxo das informações?
   2. Qual o melhor fluxo das decisões?
4. **Decisões**
   1. Seu negócio tem futuro?
   2. Estruture uma breve explanação de Pontos Fortes e Pontos Fracos após o entendimento de Inteligência de Mercado.