**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.