

## Marketing para Empresas de TI e Telecom

Os serviços da Playit maximizam o retorno de seu investimento em marketing

À medida que a tecnologia se torna mais onipresente, ela esbarra em forças do mercado, que se comporta de forma inusitada. Mais facilidades por menores preços não mais representam uma vantagem competitiva. Ao contrário, mercados que representavam grandes oportunidades agora apresentam dificuldades de absorver novas tecnologias, a despeito de benefícios revolucionários. Novos competidores surgem diariamente utilizando estratégias suicidas. Segmentos de mercado que em princípio pareciam ideais para a adoção de ofertas tecnológicas demonstram não estar receptivos.

Com toda esta turbulência, há uma urgência crucial em se identificar soluções de risco limitado e ao mesmo tempo manter altas taxas de crescimento. Como resultado, tudo está aberto a questões críticas - inclusive modelos de negócios já consagrados.



A equipe da **Playit**, por formação e experiência, é plenamente habilitada a atuar junto a essas questões de forma afinada e certa. Somos profissionais de tecnologia e de marketing e vendas, e conhecemos plenamente o racional e as contradições das forças de mercado.

A **Playit** entende os desafios de marketing e vendas enfrentados pelas empresas dos setores de tecnologia quando apresentam ao mercado seus produtos e serviços.

Nós ajudamos você a desenvolver os **melhores planos e programas de marketing e vendas** para atingir **seus clientes** e prover os necessários serviços de suporte. Nós lhe apresentamos **formas efetivas** de captar a atenção de canais, **acelerar e ampliar as vendas** e **eleva a satisfação dos clientes**, ao mesmo tempo em que gerenciamos seus custos.

Para apoiar nossos clientes na batalha por atingir seus objetivos de marketing e vendas, a **Playit** oferece um amplo portfólio de serviços de consultoria.



## Portfólio:

### Avaliação preliminar de oportunidade

Sua empresa está interessada em um mercado, mas não tem certeza se é a hora certa de investir em amplo estudo? A **Playit** provê uma análise preliminar, baseada em expertise existente no mercado, pesquisa secundária e informações disponíveis publicamente. Desta forma, sua empresa tem a informação necessária para o primeiro nível de decisão.

### Análise do tamanho da oportunidade

Se você tem uma ideia, ou deseja posicionar sua empresa em um novo mercado, a primeira coisa a fazer é qualificar e quantificar a oportunidade. Torne-a mais concreta. Quem é o público-alvo? Qual o tamanho potencial da oportunidade? Quais são os obstáculos e barreiras a enfrentar? Quais os investimentos necessários? O retorno justificará o investimento? Através de nossos serviços de análise, você poderá rápida e precisamente avaliar as opções de oportunidades e suas implicações.

### Segmentação e alvo

A segmentação é a base sobre a qual produtos, programas e proposições de valor são construídos. Com o grande número de nichos de mercado existentes, é essencial empregar uma rigorosa metodologia de segmentação para encontrar não apenas os clientes-alvo, mas também os canais de distribuição. Para segmentar o mercado de forma efetiva, a **Playit** usa metodologias específicas de coleta e análise de informação e entrega recomendações pautadas em interpretação e significado.

### Desenvolvimento da proposição de valor

A proposição de valor é uma das mais poderosas ferramentas disponíveis para diferenciar seu produto ou serviço de seus concorrentes, construir sua marca, atrair os melhores parceiros de vendas e aumentar as receitas. A **Playit** cria, testa e entrega proposições de valor com consistência, que permitem que seu mercado-alvo se identifique com seu produto ou serviço.

### Alianças e parcerias

As parcerias podem ser um componente central de uma completa estratégia de marketing. Podem envolver parceiros em tecnologia, parceiros com expertise, ou parceiros em logística. A **Playit** ajuda seus clientes a selecionar os melhores parceiros e a trabalhar com eles para os melhores resultados.

### Programas de desenvolvimento de canais

A **Playit** apóia seus clientes na formatação ou re-formatação de programas para canais. Nós definimos os objetivos e estruturamos o plano do programa. Ajudamos os clientes a moldar todos os elementos envolvidos - contratação, modelo de distribuição, descontos, amostras, comunicação, referência de *leads*, promoções e incentivos, treinamento e suporte técnico, treinamento e suporte a vendas, políticas de devolução etc.

### Estratégias de ataque ao mercado

Através da sequência dos serviços de análise de oportunidade, segmentação e alvo, análise de investimento e retorno e da criação da proposição de valor, nós trabalhamos o alinhamento entre a oferta e as necessidades dos clientes. Desta forma, nossos clientes podem se posicionar perante o mercado com as melhores estratégias associadas à precificação, características e benefícios de produtos e/ou serviços, entrega e atendimento pós-vendas.

Nossa equipe oferece grande conhecimento e experiência em marketing para desenvolvedores de software, provedores de equipamentos tecnológicos, provedores de serviços on-line, e empresas que fornecem produtos e serviços avançados para empresas e consumidores.

### Ciclo de vida do Produto - apoio ao gerenciamento

Apoiamos e orientamos nossos clientes a utilizar as melhores práticas de marketing desde o nascimento de uma nova ideia de produto ou serviço até o efetivo gerenciamento pós-lançamento.

Estes serviços e o acompanhamento ao cliente estão divididos em fases:

#### **1. Planejamento do novo produto/serviço:**

- Ideia e conceito
- Avaliação e análise do conceito determinando sua viabilidade de execução
- Definição e descrição formais

#### **2. Lançamento de novo produto/serviço:**

- Criação e desenvolvimento (apoio ao desenvolvimento técnico apresentando os requisitos de mercado e suas prioridades de implementação)
- Marketing de produto: nomes, logotipos, conteúdo de apresentações, *White papers*, brochuras e outros materiais de marketing
- Eventos e campanhas de lançamento

#### **3. Gerenciamento pós-lançamento**

- Análise e recomendações para o gerenciamento do ciclo de vida (crescimento, maturação, declínio e saída do mercado).

### Comunicação de Marketing

Comunicar a existência e os benefícios de produtos e serviços baseados em tecnologia exige a habilidade de transformar conceitos técnicos complicados em benefícios desejados e facilmente compreendidos pelos clientes.

Por entender seu produto e conhecer seu mercado, encontramos sempre a comunicação certa, que irá gerar novos *leads* e novas oportunidades de negócios, fortalecendo a percepção positiva de sua marca na mente de seus clientes.

Nossa experiência prévia abrange de *startups* a renomadas corporações globais e centros de tecnologia.