

>> beth penteado

[início](#) [livro](#) [consultoria](#) [representações](#) [artigos](#) [palestras](#) [contato](#)

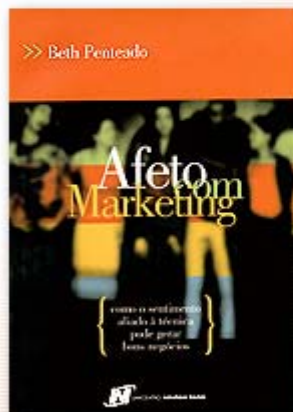


>> Beth Penteado

Início

Beth Penteado tem compromisso com a valorização do empreendedor que existe em cada um. Adquiriu vasto conhecimento em marketing na gestão empresarial e continuou a buscar por novos conhecimentos (embora já tivesse graduação e pós graduação).

Hoje, ela leciona em disciplinas relacionadas a marketing empresarial na FUMEC-BH, realiza palestras em diversas cidades do Brasil, escreve artigos para jornais e revistas e escreveu recentemente o livro ***Afeto com Marketing***. Sua intenção é dividir seu conhecimento com todos aqueles que tem um projeto a realizar, demonstrando como diagnosticar, analisar dados e conhecimentos adquiridos, superar limites, definindo o que e como fazer, estabelecendo foco e principalmente, diferenciais.



? mais info  comprar



como o sentimento aliado
à técnica pode gerar bons negócios



 MAPA DO SITE

E3

Marketing nos negócios de Moda

O MARKETING
SE UTILIZA DE UM CONJUNTO
DE AÇÕES QUE OBJETIVAM
CONFIRMAR A IMAGEM QUE
VOCÊ QUER QUE A
SUA EMPRESA TENHA NO MERCADO

O MARKETING NA MODA
NÃO É DIFERENTE.

AS FERRAMENTAS DEVEM SER
USADAS EM TODO O PROCESSO,

E NÃO FICAR RESTRITAS
APENAS AOS PRODUTOS

Independente do tamanho do seu negócio é preciso avaliar:

- dados passados relevantes sobre o mercado, produto, concorrência, distribuição
- situação do mercado
- situação do produto
- situação da concorrência
- situação do fornecedor
- situação do macro ambiente

Um bom Programa de Ação em MKT
deve responder:

o que será feito,
quem fará,
quando será feito,
quanto custará e
qual o resultado.

Nos negócios de moda as ações de
MKT não podem ficar restritas as
estratégias utilizadas pelos seus
fornecedores!

A realidade muda, evolui o tempo todo.

A empresa que não muda é incoerente.

Darwin já nos explicava com toda clareza que as espécies que sobreviveram foram aquelas que se adaptaram as mudanças...

Com as empresas não é diferente!

Perguntas básicas para repensar seu negócio

- **Sua empresa deveria ser mais criativa e inovadora para atingir seus objetivos?**
- **Pelo menos 25% dos lucros de sua empresa são decorrentes de produtos com menos de 5 anos?**
- **Sua empresa valoriza a inovação?**
- **Quais os fatores que atrapalham a inovação na sua empresa?**
- **Quais os fatores que ajudam a inovação ?**
- **Sua empresa permite questionamentos e debates?**
- **Sua empresa revê normas e políticas?**
- **Sua empresa aceita riscos?**
- **Qual é o ambiente adequado para a inovação?**
- **Sua empresa percebe a inovação nos concorrentes?**
- **O que você mudaria na sua empresa para estimular a inovação?**

**A Inovação é a única forma
de se conseguir
um diferencial competitivo
de longo prazo**

**Com o dinamismo do dia-a-dia
surgem novos problemas
e
novas oportunidades
que exigem
novas maneiras de pensar.**

Mais do que nunca o mundo dos negócios e as nossas empresas necessitam de Criatividade e Inovação.

Onde aplicar a Criatividade e a Inovação?

Relacionamento com a equipe	Trato com os fornecedores	Lay-out da loja
Campanhas promocionais	Controle de estoque	Embalagens
Posicionamento junto aos concorrentes	Atendimento ao cliente	Relacionamento com a comunidade

Todos que trabalham na
empresa podem e devem
contribuir para o processo de
Criação e Inovação

O Desenvolvimento e a Aprendizagem
ocorrem muito mais
através da análise dos erros do que
pelo louvor dos acertos.
É preciso ter ousadia para arriscar e
coragem para se permitir errar!

Na era da globalização nem sempre
o maior vence o menor.

O mais ágil sairá na frente...