

Plano de Marketing - Pegasus Sports International

1. Resumo executivo

A Pegasus Sports International fabrica acessórios para patinação. Além disso, em parceria com uma loja de patins local, está desenvolvendo o SkateTours, um serviço que leva os clientes para uma tarde de patinação in-line, com direito a alguns dos acessórios da Pegasus, como o SkateSails. O mercado de acessórios para patins tem sido largamente ignorado. Embora existam vários grandes fabricantes de patins, o mercado de acessórios não vem recebendo a mesma atenção. Isso proporciona à Pegasus uma oportunidade extraordinária de crescimento. Prática em ascensão, a patinação é vista hoje ainda como uma atividade recreativa. Existe, entretanto, um número crescente de competições que a envolvem, incluindo esportes em equipe, como o hóquei, ou individuais, como corridas de patins. A Pegasus está empenhada em ampliar esses mercados, assim como em desenvolver um mercado de transporte por patins, visando a um uso mais utilitário.

Vários produtos por ela desenvolvidos estão com pedido de patente requerido, e pesquisas de mercado indicam que existe grande demanda por eles. Assim, a Pegasus alcançará rapidamente uma penetração significativa de mercado graças a um modelo de negócios sólido, um planejamento de longo prazo e uma equipe administrativa forte, capaz de concretizar essa oportunidade. Os três diretores da equipe administrativa têm mais de 30 anos de experiência pessoal e no setor. Essa extensa experiência proporciona à empresa informações empíricas, assim como o desejo de oferecer ao mercado de patins os tão necessários acessórios. Inicialmente, os produtos serão vendidos pela Internet. Essa abordagem “à la Dell”, direto ao consumidor, permitirá à Pegasus alcançar margens maiores e um relacionamento estreito com os clientes, trunfo essencial para fabricar produtos com uma demanda real de mercado. Até o fim do ano, a Pegasus terá desenvolvido também relacionamentos com diferentes lojas de patins e começará a vender alguns de seus produtos por intermédio de varejistas.

2. Análise da situação

A Pegasus está em seu primeiro ano de operação. Seus produtos foram bem recebidos e o marketing será a chave para desenvolver a marca e o conhecimento do produto, assim como para o crescimento da base de clientes. A Pegasus International oferece diversos acessórios para patinação, dirigidos ao crescente setor de patins in-line.

2.1 Resumo do mercado

A empresa possui boas informações sobre o mercado e sabe bastante sobre os atributos comuns do cliente mais almejado. Essas informações serão aproveitadas para entender melhor o público e suas necessidades específicas, bem como para saber como se comunicar melhor com ele.

Mercados-alvo:

Recreação

Condicionamento físico

Velocidade

Hóquei

Esporte radical

2.1.1 Demografia do mercado

O perfil do cliente típico da Pegasus está enquadrado dentro dos seguintes fatores geográficos, demográficos e comportamentais:

Fatores geográficos

A Pegasus não definiu uma área geográfica como alvo. Com base no amplo alcance da Internet e em múltiplos serviços de entrega, ela pode atender tanto clientes domésticos como internacionais.

A população-alvo estimada é de 31 milhões de usuários.

Fatores demográficos

- Tanto homens como mulheres são usuários, em proporção praticamente equivalente.
- Idade entre 13 e 46 anos, com 48 por cento dos usuários concentrados entre 23 e 34 anos. Os usuários que visam à recreação estão dispersos por uma faixa mais ampla de idade, indo desde jovens até adultos ativos. Os usuários que visam ao condicionamento físico têm em média de 20 a 40 anos. Os usuários que visam à velocidade têm entre 25 e 30 anos. A idade do segmento de jogadores de hóquei e do segmento de esporte radical vai de 16 a 25 anos.
- Dentre os usuários com mais de 20 anos, 65 por cento estudaram apenas até o ensino médio ou o curso técnico.
- Os usuários adultos têm renda média anual de 47 mil dólares.

Fatores comportamentais

- Usuários que praticam esporte sem visar a uma vida mais saudável, mas sim a uma atividade recreativa.
- Usuários que gastam dinheiro em acessórios, geralmente equipamentos esportivos.
- Usuários com estilo de vida ativo, que inclui algum tipo de atividade de lazer no mínimo de duas a três vezes por semana.

2.1.2 Necessidades do mercado

A Pegasus está proporcionando à comunidade de patinadores uma ampla gama de acessórios para todas as atividades que envolvem patinação. Seu objetivo é oferecer os seguintes benefícios para seus clientes:

- Artigos de qualidade. Os clientes trabalham duro para ganhar seu dinheiro e não gostariam de desperdiçá-lo em produtos descartáveis que durem apenas um ou dois anos.
- Design criterioso. O mercado de patinação não dispõe de produtos elaborados que atendam às necessidades dos praticantes. A experiência da Pegasus no setor e a dedicação pessoal ao esporte proporcionarão à empresa as informações necessárias para fabricar produtos com design criterioso.
- Atendimento ao cliente. Só com um atendimento exemplar é possível construir um negócio sustentável, com uma base de clientes fiéis.

Clientes potenciais	Projeção de mercado-alvo					CMP R*
	Crescimento o	2003	2004	2005	2006	

Recreação	10%	19.142.500	21.056.750	23.162.425	25.478.668	28.026.535	10,00%
Condicionamento físico	15%	6.820.000	7.843.000	9.019.450	10.372.368	11.928.223	15,00%
Velocidade	10%	387.500	426.250	468.875	515.763	567.339	10,00%
Hóquei	6%	2.480.000	2.628.800	2.786.528	2.953.720	3.130.943	6,00%
Esporte radical	4%	2.170.000	2.256.800	2.347.072	2.440.955	2.538.593	4,00%
Total	10,48%	31.000.000	34.211.600	37.784.350	41.761.474	46.191.633	10,48%

* Crescimento médio projetado

TABELA 1.1 Projeção de mercado-alvo

2.1.3 Tendências do mercado

A Pegasus vai se distinguir por comercializar produtos até então não disponíveis. A ênfase do mercado, até o momento, tem sido em vender patins e algumas poucas peças de reposição. Como o mercado de patinadores não está restrito a um único país, continente ou faixa etária, existe um mercado global. A Pegasus possui produtos para praticamente todos os grupos de patinadores. O segmento de crescimento mais rápido é o de pessoas que adotaram a prática com o objetivo de aprimorar seu condicionamento físico. Portanto, o marketing está sendo direcionado para esse grupo. O BladeBoots permitirá que os usuários entrem em estabelecimentos sem precisar tirar seus patins. O segmento-alvo do BladeBoots é o maior deles, o de patinação para recreação. Os SkateAids, por outro lado, são voltados para todos os patinadores.

O skatesailing (patinação à vela) também impulsionará a patinação. Trata-se, basicamente, de um esporte para o patinador de nível médio a avançado. Seu potencial de crescimento é tremendo. As velas fabricadas pela Pegasus foram vendidas na Europa, seguindo um padrão semelhante ao do windsurfe - esporte que surgiu em Santa Monica, na Califórnia, mas não deslanchou até ganhar popularidade na Europa.

Outra tendência é a patinação em grupo. Um número cada vez maior de grupos se reúne no mundo inteiro para andar de patins. Em São Francisco; por exemplo, há um grupo de patinação noturna que reúne centenas de pessoas. As tendências de mercado mostram um crescimento contínuo em todas as modalidades da patinação.

2.1.4 Crescimento do mercado

Com o preço dos patins caindo devido à existência de muitas empresas concorrentes, o mercado apresentou um crescimento estável no mundo, passando de 22,5 milhões de unidades vendidas em 1999 para mais de 31 milhões em 2002. A estimativa de vendas para 2003 é de 35 milhões de unidades. Um número crescente de pessoas está descobrindo - ou em muitos casos redescobrando - os benefícios para a saúde e a diversão proporcionados pela patinação.

2.2 Análise SWOT

A análise SWOT abaixo captura as principais forças e fraquezas da empresa, bem como descreve as oportunidades e ameaças que se apresentam à Pegasus:

2.2.1 Forças

- . Experiência e profundo conhecimento do setor.
- . Projetistas de produto criativos, porém práticos.
- . Utilização de um modelo de negócios altamente eficiente, baseado na venda e na distribuição diretas ao cliente.

2.2.2 Fraquezas

- . A necessidade de recorrer a capital externo para promover o crescimento do negócio.
- . A falta de varejistas que possam trabalhar diretamente com o cliente para gerar conhecimento de marca e de produto.
- . A dificuldade de desenvolver conhecimento de marca por se tratar de uma empresa start-up.

2.2.3 Oportunidades

- . Participação em um setor em crescimento.
- . Redução nos custos do produto graças à economia de escala.
- . Possibilidade de alavancar os esforços de marketing de outros participantes do setor para ajudar no crescimento do mercado em geral.

2.2.4 Ameaças

- . Concorrência futura/potencial de um participante já estabelecido no mercado.
- . Uma retração na economia que possa ter efeito negativo sobre o modo como as pessoas gastam suas economias em produtos para esportes ou lazer.
- . A publicação de um estudo que coloca em questão a segurança na prática do esporte ou a impossibilidade de prevenir traumatismos graves causados por ele.

2.3 Concorrência

A Pegasus Sports International está formando seu próprio mercado. Embora existam algumas empresas que fabricam as velas e os foils que os patinadores vêm utilizando, a Pegasus é a única cujos produtos são de fato projetados por patinadores e para eles. As velas fabricadas pelos concorrentes não são desenhadas especificamente para patinação, mas para windsurfe ou skateboard. No caso dos foils, o armazenamento e o transporte não são práticos. Existem diversos concorrentes indiretos, que são os fabricantes de patins em si. Após muitos anos no mercado, essas empresas podem acabar tornando-se concorrentes diretos, produzindo acessórios para os patins que fabricam.

2.4 Produtos

Hoje, a Pegasus Sports International oferece diversos produtos:

- . O primeiro produto desenvolvido foi o BladeBoots, uma capa para as rodas e para a estrutura de patins in-line, que permite aos praticantes entrar em lugares onde normalmente não é permitido seu uso. O BladeBoots vem com uma pequena bolsa e um cinto que se convertem em uma excelente sacola para carregar patins.
- . O segundo produto é o SkateSails. As velas são desenhadas especificamente para patinação. O feedback que a Pegasus tem recebido dos patinadores indica que o skatesailing pode se tornar um esporte muito popular. O processo de registro de marca desse produto está em andamento.

. O terceiro produto, o SkateAid, terá sua produção iniciada em dezembro. Outras idéias para produtos estão sendo desenvolvidas, mas não serão reveladas antes que a Pegasus possa protegê-las com um pedido de patente.

2.5 Fatores-chave para o sucesso

O fator-chave para o sucesso é desenhar e fabricar produtos que atendam à demanda do mercado. Além disso, a Pegasus deve garantir a satisfação total do cliente. Caso esses fatores se concretizem, a Pegasus vai se tornar uma empresa lucrativa e sustentável.

2.6 Questões fundamentais

Sendo uma start-up, a Pegasus ainda está em seus estágios iniciais. As questões fundamentais para ela são:

- . Estabelecer-se como a empresa líder em acessórios para patinação.
- . Buscar o crescimento controlado - isto é, os gastos com folha de pagamento nunca devem exceder a base de receita. Isso ajudará a proteger a empresa contra recessões.
- . Monitorar constantemente a satisfação do cliente, assegurando que a estratégia de crescimento jamais comprometa a qualidade do atendimento e os níveis de satisfação.