

Análise de Viabilidade de Mercado

Oportunidade

Solução de Gestão voltada a apoiar a liderança executiva de empresas no processo de decisão de entrar ou expandir a sua atuação em novos Mercados/geografias. A partir de um estudo do mercado alvo é estimado o Tamanho total do mercado (TAM - TOTAL ADDRESSABLE MARKET) e a parte deste mercado onde a proposição de modelo de negócios do CLIENTE seria mais forte (SAM - SERVED ADDRESSABLE MARKET). É avaliado o cenário competitivo nos segmentos de mercado onde o CLIENTE planeja atuar e os principais fatores críticos para que o CLIENTE tenha sucesso na sua estratégia de entrada neste novo mercado. É identificado o perfil dos principais clientes potenciais (TM - TARGET MARKET) e a dinâmica de preços do mercado alvo. Como produto final são identificadas, em nível macro, as principais estratégias de entrada do

Principais dores atendidas por este produto

- Empresas em processo de planejamento de entrada ou expansão em novos mercados, mas que não possuem de forma estruturada dados e informações que as suportem na tomada de decisão.
- Empresas consolidadas em seu segmento de atuação, mas com dificuldades em analisar a viabilidade de possíveis expansões no seu portfólio de produtos, segmentos ou geografias de atuação.
- Empresas estrangeiras com interesse em entrar no mercado brasileiro, mas que desconhecem o potencial do mercado local, o ambiente competitivo, os riscos e as oportunidades associadas.
- Empresas em fase de análise de possíveis estratégias de entrada em novos mercados, mas que não possuem equipe interna com conhecimentos para conduzir um estudo de viabilidade.

Principais benefícios deste produto

- Identificação do mercado total endereçável (TAM), do mercado onde o seu modelo de negócios é mais forte (SAM) e o mercado alvo onde terá maior probabilidade de sucesso (TM).
- Identificação do ambiente competitivo que o cliente enfrentará e os fatores críticos que poderão levá-lo ao sucesso.
- Identificação da dinâmica de preços dos produtos e/ou serviços, oferecidos pelo cliente no mercado alvo.
- Identificação das principais estratégias de entrada ou expansão no novo mercado.

Perfil de empresas que podem se beneficiar deste produto

- Empresas de médio e grande porte, em fase de planejamento e/ou avaliação de entrada em novos mercados.
- Empresa estrangeiras em fase de avaliação de entrada no mercado brasileiro.
- Empresas interessadas em avaliar possíveis estratégias de entrada em novos mercados (orgânica ou inorgânica).

Como a DMS Partners pode ajudá-lo?

A DMS Partners e o seu time de sócios seniores, oriundos dos mais diversos segmentos de indústria e com sólido conhecimento em planejamento e modelagem de negócios, bem como em processos de análise de viabilidade de empresas e negócios, possuem o expertise necessário para apoiar empresas em sua tomada de decisão de entrada e/ou expansão em novos mercados, reduzindo os potenciais riscos da iniciativa e potencializando os diferenciais competitivos da empresa.

Visão do Mercado

No mercado global de hoje, as empresas estão progressivamente em busca de mais clientes, mais vendas e expansão de mercado, mas mesmo tempo não querem colocar em risco a estabilidade dos seus negócios.

A entrada em um novo mercado (novos produtos, novos segmentos, novas geografias), exige o desenvolvimento de uma estratégia embasada em uma análise completa de todas as variáveis que podem impactar uma entrada com sucesso.

Variáveis como o tamanho do mercado, segmentação, ambiente competitivo, e dinâmica de preços são avaliadas e utilizadas na identificação dos fatores críticos que podem levar ao sucesso ou insucesso de uma iniciativa de entrada em um novo mercado.

O conjunto dessas informações alimentam o processo de análise de viabilidade do negócio e criam a base necessária para a construção de uma estratégia de entrada, seja ela orgânica, inorgânica ou através de parcerias estratégicas.

Em um mundo onde as mudanças são constantes e muito rápidas nos mercados globais, regionais e locais, a prática de uma abordagem estruturada aos novos projetos de entrada no mercado é fundamental.

Contatos

Edson Gissoni
edson.gissoni@dmspartners.com.br
+55 11 99226-2308

Marcelo Miraglia
marcelo.miraglia@dmspartners.com.br
+55 11 99226-2308

Rual Rousselet
rual.rousselet@dmspartners.com.br
+55 11 99226-2308

Rafael Corrêa
rafael.correa@dmspartners.com.br
+55 11 99226-2308