

# Aula DAMPC 16/08

## Necessidades, Desejos e Demandas.

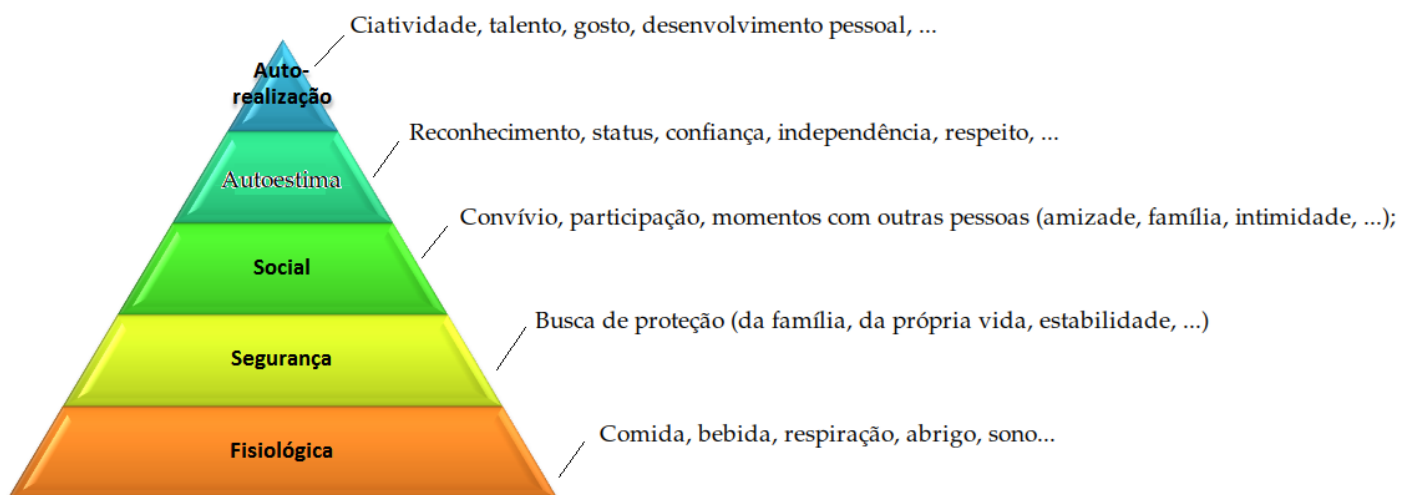
//

---

### Necessidades:

Segundo Abraham Maslow:

Necessidades:



### Desejos:

Apesar de ser relacionado com o conceito de necessidades, os desejos são ligeiramente diferentes.

É uma “vontade” de consumir algo, que é influenciada por uma mistura de experiências,

crenças, costumes, cultura, visão política, visão social, entre outros.

**Exemplo:** Duas pessoas (clientes da FRAGATTA) querem comprar um carro.

Uma pessoa é atraída por carros elétricos, já a outra, por carros híbridos.

A primeira pessoa acaba comprando um Tesla Model S, já a outra compra uma Ferrari F8 Tributo.

O que diferencia as duas compras é o desejo do cliente. É importante levar em consideração os desejos dos clientes para poder atraí-los.

## **Demandas:**

“A empresa precisa saber quem compraria o produto ou serviço [quais pessoas/grupos] e, mais do que isso, quantas pessoas estariam realmente dispostas a pagar.”

Resumindo, é a quantidade de pessoas que têm recursos e vontade para pagar o produto/serviço.

## **Exemplo:**

Se 15 pessoas estão importando um Tesla Model X Plaid, precisaremos importar 15 veículos deste modelo.

Se 500 pessoas estão importando um Tesla Model S, precisamos importar mais veículos deste modelo até cumprir com a demanda (500).

Precisamos ter uma quantidade de produtos/serviços semelhante ou igual à de clientes, para evitar desperdícios (i.e. Atari crash) ou falta de produtos (i.e. itens raros/difíceis de obter para venda).

**Conclusão:** Ao utilizar estes conceitos, aumentará as chances de bons resultados em relação aos produtos agradarem (e, por consequência, atraírem) o público-alvo ao nosso negócio.

Portanto, devemos avaliar as necessidades, desejos e demandas de nossos clientes.