









PROMOVE Comércio

Análise do Mercado de Exportação

Seminários on-line

30 de novembro de 2021 Wolfgang Wiegel Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial (UNIDO)





Análise do Mercado de Exportação:

- Qual mercado-alvo?
- Qual segmentação?
- Qual canal? Quais
- produtos? Qual valor
- para o cliente?

Your products are demanded in EU markets



Análise do Mercado de Exportação:

- Qual mercado-alvo?
- Qual segmentação?
- Qual canal? Quais
- produtos? Qual valor
- para o cliente?





Análise do Mercado de Exportação:

- Qual mercado-alvo?
- Qual segmentação?
- Qual canal? Quais
- produtos? Qual valor
- para o cliente?



Informação -Estratégia – Operacionalização





MARKET ANALYSIS TOOLS

6. Desenvolver mix de marketing para cada segmento alvo

5. Desenvolver posicionamento para cada segmento alvo

4. Selecione o(s) segmento(s) alvo

- 3. Desenvolver medidas de atratividade do segmento
- 2.Desenvolver perfis de selecionados segmentos
- 1. Identifique seus critérios específicos para segmentando o mercado-alvo (UE)

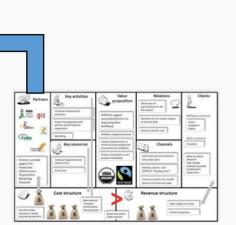
Terceiro passo:

Posicionamento de Mercado, Comunicação com o Cliente

Segundo passo: Segmentação e diferenciação de mercado

Primeiro passo, consideração básica para estratégia de marketing (exportação):

Segmentação de Mercado



customer

Da triagem ao monitoramento







Quem é responsável na sua empresa?

- (Exportação) Departamento de marketing e profissionais de marketing treinados em sua empresa
- Consultores de pesquisa de mercado externos contratados (nacionais ou internacionais)

Muitos recursos disponíveis:

- Feedback regular do mercado de importadores e parceiros comerciais, equipe de vendas
- Sites de ajuda para pesquisa e exportação na Internet Presença regular no mercado e feiras comerciais • Instituições do setor, serviços BDS e plataformas de rede, • Câmaras internacionais ou sites de importadores, plataformas de vendas B2B

Mercado Triagem e digitalização



Condições gerais de enquadramento	Condições de comercialização para	Produto Requisitos	Otimização de custo-benefício
•Condições políticas, comércio política e acordos	exportação • Nível de preço e qualidade da industria nacional	 Requisitos legais Segurança / Saúde 	• Melhor ajuste para exportação produto
 Restrições legais (importação) Capacidade creditícia do país, 	Situação competitivaOpções de vendas	Segurança / SaúdeGarantias	• Fácil acesso (idioma, cultura)
/classificação do país	Potencial de mercado	• Embalagem	Melhores preços comparáveisMelhores preços comparáveis
Riscos monetários ou outros obstáculos	• Desenvolvimento de	EtiquetagemSegurança do	margens
• Tarifário e não barreiras	mercado	produto	Melhores canais
tarifário	• Custos de transporte		adequados • Melhor
			relação custo/benefício

Processo de seleção – enfrentando países

- focando

ScreenandResearchofMarket Macro Data



COLETAR DADOS Análise de mercado Pesquisa e análise de mercado

- Dados e estatísticas de
- •Tendências gerais do mercado (UE 27, outros países europeus) •Resumos de Conjercio macro mercado com foco específico (tendências de alimentos saudáveis, alimentos orgânicos

Muitos recursos de "dados macro" disponíveis para uso gratuito (alguns exemplos)

→ EUR-Lex, Resumo da legislação da UE sobre segurança alimentar https://eur-lex.europa.eu/summary/chapter/3010.html

→ Resumos do mercado agrícola da UE, produtos orgânicos

https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/food-farming-fisheries/farming/documents/agri-market-brief-18- organicimports en.pdf

- Sítio Web de informação da UE sobre os mercados agroalimentares da UE
- https://agridata.ec.europa.eu/extensions/DataPortal/trade.html

Estatísticas do comércio agroalimentar da EPA SADC

https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/food-farming-fisheries/farming/documents/agrifood-epa-sadc_en.pdf

Política da UE EPA e SAD

→ https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/sadc/

Eurostat – estatísticas múltiplas da LIF

https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Africa-EU - international trade in goods statistics



Clientes

Necessidades, critérios de compra Atitudes, benefícios

COLETAR DADOS

Análise de mercado Pesquisa de mercado

Revise o processo e os produtos do Data Optimize

ENTENDER

Visão geral

Mercados e Segmentos Estrutura Competitiva ANALISAR Viabilidade Econômica Cadeias de Suprimentos

> Estratégias Planos de Negócios Modelos de Negócios

Processos Internos Estratégia de Marketing Inovações Investimentos

OTIMIZAR

Desenvolvimento de vendas

Agregação de valor

Informações de marketing Sistemas; Marketing

Controle **MEDIR**

Benchmarking de Participação de Mercado de Lucratividade

Análise de cliente A/B/C Desempenho do canal de vendas

PLANEJAR / DECIDIR

Ouais mercados de exportação, quais clientes, quais canais de comércio Quais Normas, Certificados Qual vantagem competitiva

Product & Services Development

IMPLEMEN

Desenvolvimento de vendas Processo de Vendas, Território

Gestão de contas Prospecção, Previsão Cotações e Negociação

Treinamento, Monitoramento

Comunicações de marketing

Publicidade Exposições **Marketing Direto** Marketing Online Suporte de Vendas

Planos de Marketing

Especificações de produtos e serviços. Promoção de exportação Política de preços Distribuição Vantagens competitivas

Pesquisa de Mercado — alguns Aspectos Principais



Coleta sistemática de informações de mercado, sua análise adequada e utilização de dados de análise é fundamental para definir uma estratégia de marketing de exportação bem-sucedida.

É responsabilidade da gerência investir tempo, esforços e recursos para encontrar e analisar informações adequadas de potenciais mercados-alvo.

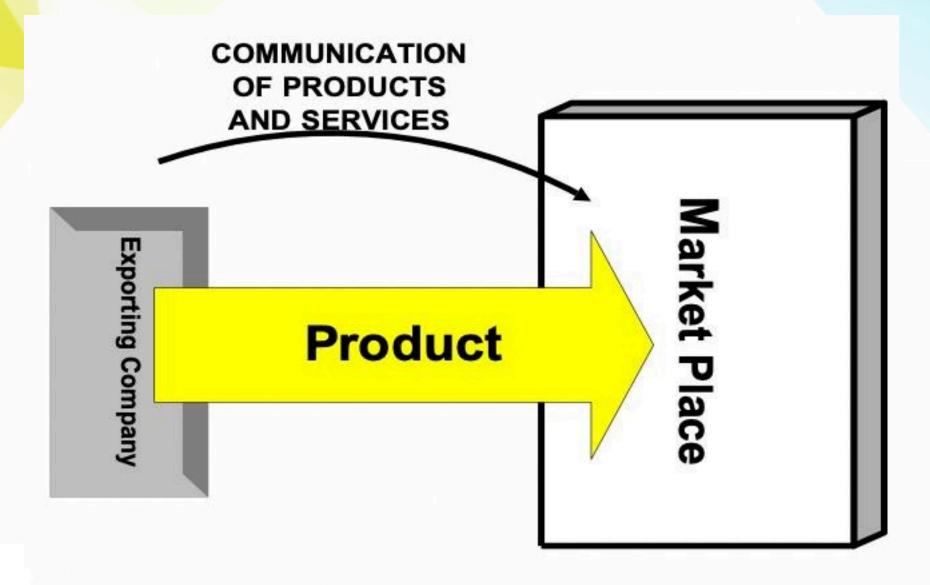
Para tomar decisões informadas, a gerência deve ter o máximo possível de informações sobre as realidades do mercado. Uma ampla gama de informações de diferentes fontes é útil.

A tomada de decisões baseada em informações amplas do mercado de exportação terá impacto nos

resultados comerciais em termos de desempenho de exportação, termos de vendas e lucratividade.

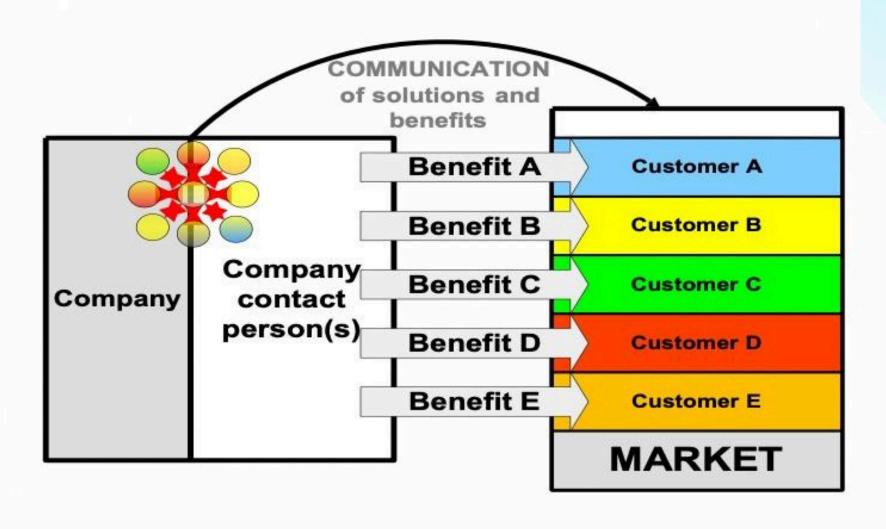
O Velho Paradigma





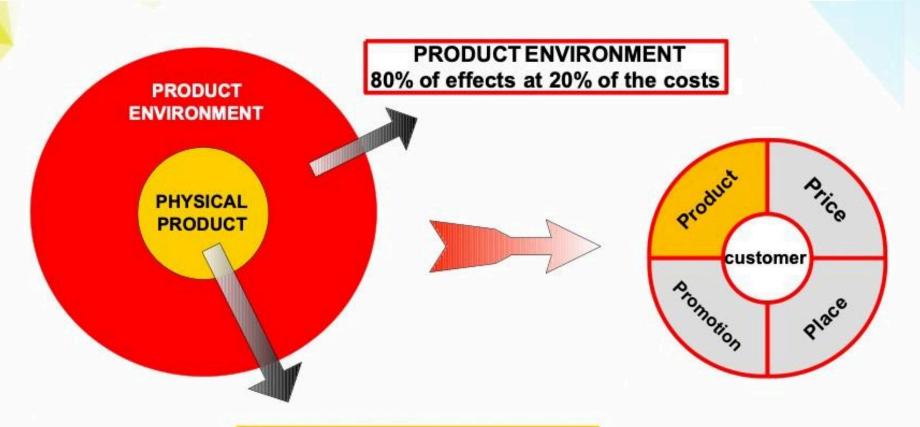
O Novo Paradigma – Abordagem Orientada ao Cliente





Combinação de produtos – Ambiente do produto – Serviços





PHYSICALPRODUCT 20% of effects at 80% of the costs

Análise do Mercado de Exportação

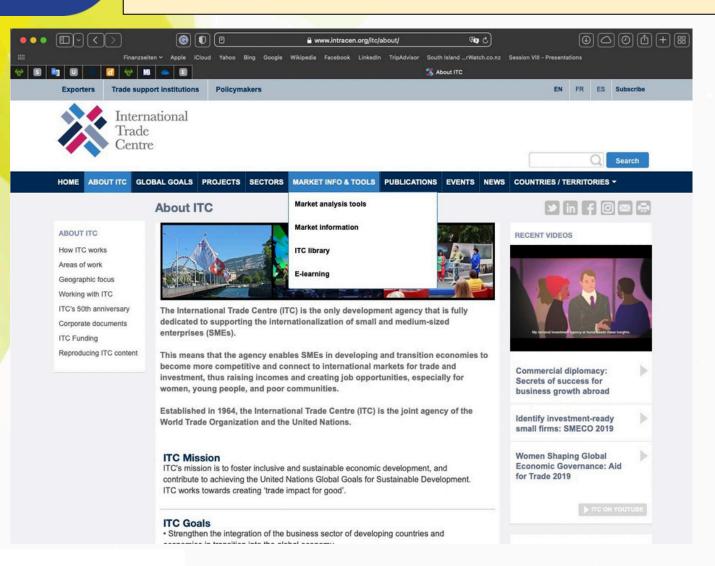


Mercado	Características de mercado dos produtos
Wicicado	taxas de crescimento, mudanças estruturais, segmentos potenciais de mercado/produto,
Perfil	taxas de oresemiento, madanças estratarais, segimentos potenciais de mercado, produto,
	tendências alternativas nos mercados, tendências do consumidor, segmentos de preço
	Métodos de distribuição
Competitivo	conério dos concerrentes force competitivo des principais concerrentes
Perfil	cenário dos concorrentes, força competitiva dos principais concorrentes,
	vantagem competitiva
Dietribuie	- Canais e métodos de distribuição atuais
Distribuição	
Perfil	Canais de distribuição opcionais ou alternativos, elimitações estruturais e
1 61111	melhor ajuste para exportador, diferenciando custos de canal, requisitos da cadeia de suprimentos de clientes de exportação, contatos B2B, feiras comerciais
	Produto relacionado
País de exportação	
	além disso: relacionado ao transporte, erelacionado ao , pembalagem e
regulamentos	relacionados, regulamentações ക്ലെക്കുല്ലാറും ക്ലിണുലുള്ള questões
	de rastreabilidade, qualidade e certificação relacionadas
	de lasticasinadae, quandade e certificação relacionadas

Ferramentas de pesquisa de mercado e informação



Visão geral das fontes de informação primárias selecionadas para exportação para a UE





https://www.intracen.org/itc/about/

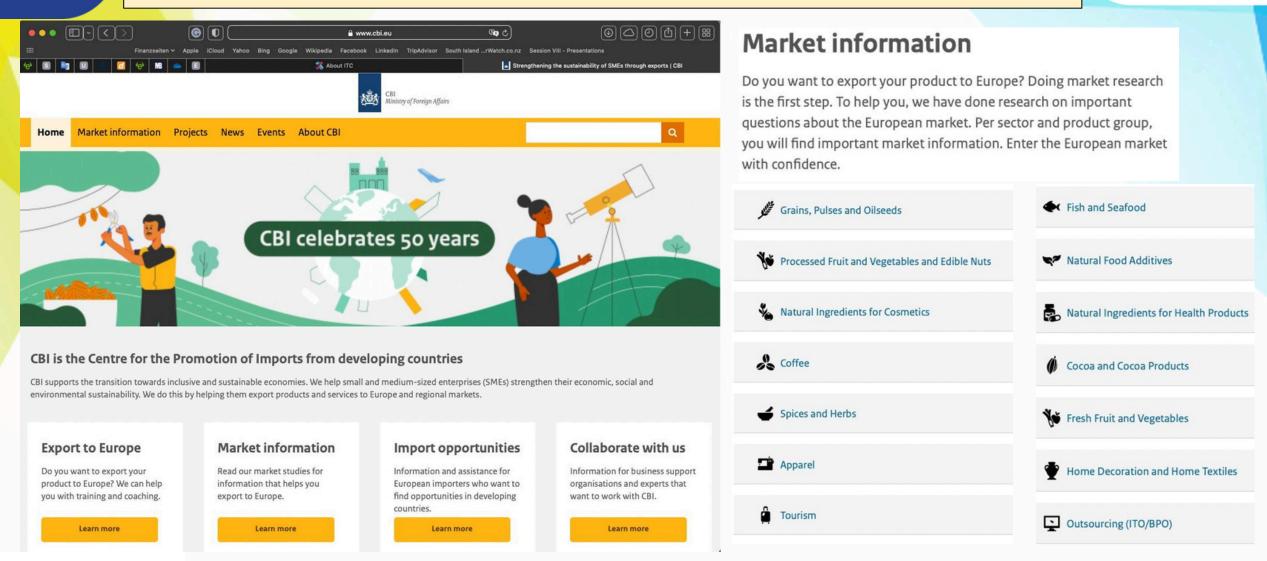
https://www.trademap.org/Index.aspx

Fonte: ITC

Ferramentas de pesquisa de mercado e informação



Visão geral das fontes de informação primárias selecionadas para exportação para a UE

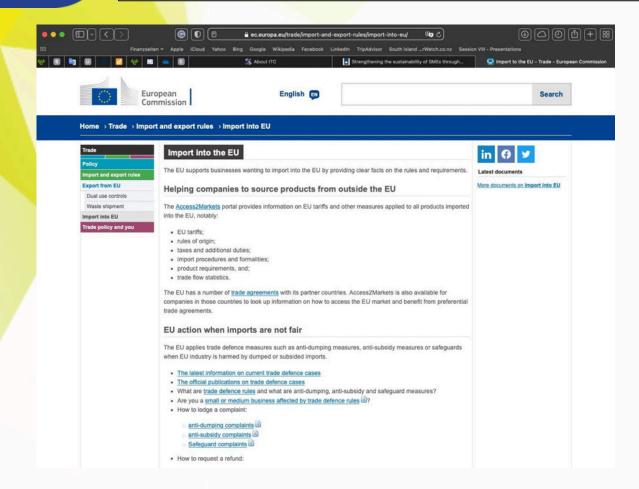


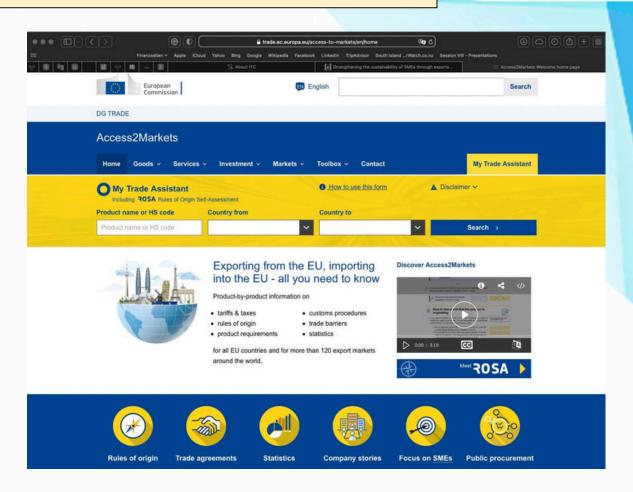
ht<u>tps://www.cbi.e</u>u

Ferramentas de pesquisa de mercado e informação







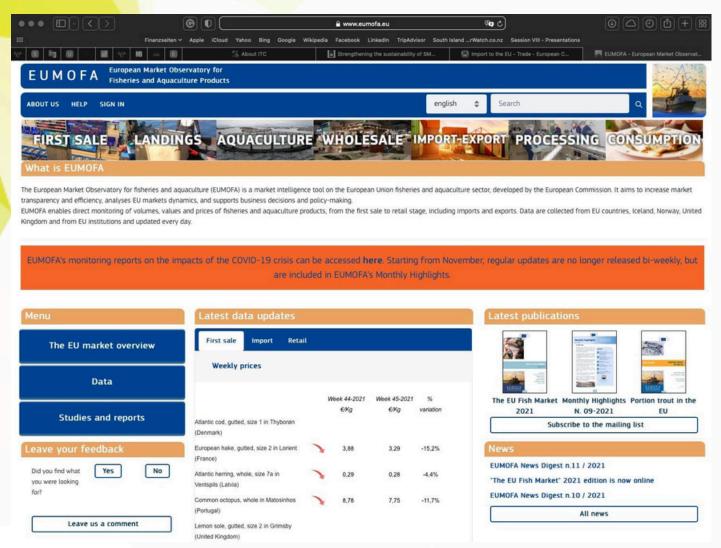


https://ec.europa.eu/trade/import-and-export-rules/import-into-eu/

Ferramentas de Análise e Informação de Mercado



fontes de informação para produtos da pesca e da aquicultura na UE





https://www.eumofa.eu/pt/the-eu-market

Fonte: eumofa.eu

Exemplos de pesquisa de mercado da UE a partir de fontes primárias



muitos links de serviços de informações de mercado são gratuitos



- Mapa de comércio do ITC, estatísticas de comércio para desenvolvimento de negócios internacionais https://exportpotential.intracen.org/en/
- → ITC Potencial de exportação de produtos agroalimentares de Moçambique

https://exportpotential.intracen.org/en/products/tree- map? fromMarker=i&exporter=508&toMarker=w&market=w&whatMarker=k



Informações sobre comércio de exportação da UE por CBI Netherlands



→ Exemplo de CBI sobre informações de mercado de produtos Moringa

Visitas de mercado, feiras comerciais



Pesquisa direta e visita a mercados e feiras comerciais (seleção abaixo)

BIOFACH, Alemanha https://www.biofach.de





1.442 expositores internacionais 15.-18.02.2022

Semana Verde, Alemanha https://www.gruewoche.de/en/



1.800 expositores internacionais

ANUGA, Alemanha https://www.anuga.de/



7.972 expositores internacionais 07.-11.10.2023

Foodexpo, Grécia https://foodexpo.gr/en/



1.350 expositores internacionais

Visitas de mercado, feiras comerciais



Pesquisa direta e visita a mercados e feiras comerciais

TUTOFOOD, Itália

Português:

https://www.tuttofood.it



1.072 expositores internacionais 08.-11.05.2023

DAMN, França

https://www.sialparis.com



Bienal, 15.-19.10.2024 Expositores/visitantes de mais de 200 países

Visitas de mercado, feiras





UE



Publicado por:



https://www.jetro.go.jp/en/database/j-messe/industry/agriculture/002/europe/

Food Processing Industries
Trade Shows in Europe
2021 - 2022

https://www.eventseye.com/fairs/zst1 trade-shows europe food-processing-industries.html

Pesquisando tendências do setor alimentício

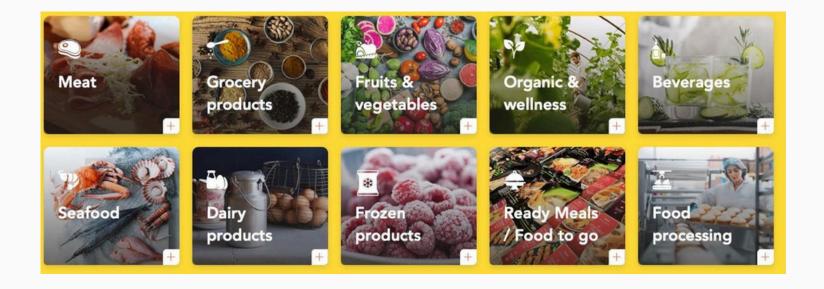


7 tendências alimentares atuais de acordo com a ANUGA

ANUGA é uma das principais feiras comerciais da UE sobre inovações de produtos, novos potenciais e tendências alimentares

Proteínas de carne alternativas	Livre de& Alimentos Saudáveis	Produzido ou embalado de forma sustentável
Rótulo limpo	Proteínas à base de plantas ou	
	Alimentos Superalimentos e	
Conveniência e lanches	antigos	
	Grãos	

SIAL considera setoreschave típicos da indústria alimentar global



Pesquisa e análise de mercado da UE – Exemplo de NOZES e GRÃOS





TRADE MAP

Trade statistics for international business development
Monthly, quarterly and yearly trade data. Import & export values, volumes, growth rates, market shares, etc.

Define your export product according to the HS code



O Mapa Comercial do ITC abrange 220 países e territórios e 5300 produtos do Sistema Harmonizado (SH)

https://www.trademap.org/

0801 - Coconuts, Brazil nuts and cashew nuts, fresh or dried, whether or not shelled or

080121 - Fresh or dried brazil nuts, in shell

080122 - Fresh or dried brazil nuts, shelled

080131 - Fresh or dried cashew nuts, in shell

080132 - Fresh or dried cashew nuts, shelled

0802 - Other nuts, fresh or dried, whether or not shelled or peeled (excluding coconuts,

080260 - Macadamia nuts, fresh or dried, whether or not shelled or peeled

080261 - Fresh or dried macadamia nuts, in shell

080262 - Fresh or dried macadamia nuts, shelled

080270 - Fresh or dried kola nuts "Cola spp.", whether or not shelled or peeled

080280 - Fresh or dried areca nuts, whether or not shelled or peeled



Zutat für asiatische Gerichte. Oder genießen Sie die naturbelassenen Casnewkerne als leckeren Snack zwisch durch.

LibL	Nährwerte	Nährwerte		
	ø/100 g	ø/Portion 30 g	%R	
Energie	2488 kJ/600 kcal	747 kJ/180 kcal	99	
Fett davon gesättigte Fetts davon einfach ungesä davon mehrfach unges	ttigte Fettsäuren 29.7 a	14,3 g 2,7 g 8,9 g 2,7 g	20 9 14 9	
Kohlenhydrate davon Zucker	19,8 g 6,5 g	5,9 g 2,0 g	2 %	
Ballaststoffe	5,2 g	1,6 g	2 70	
Eiweiß	20,5 g	6,2 g	12 %	
Salz	0,02 g	0,01 g	<1%	
RI (reference intake) = Erwachsenen (8400 kJ)	Referenzmenge für einen d 2000 kcal)	urchschnittlichen		
Mineralstoffe	ø/100 g	*	%NRV	
Magnesium	260 mg		69 %	

Inhalt ergibt ca. 6,5 Portionen à 30 g.
Die Analysenwerte unterliegen den bei Naturprodukten üblichen Schwankungen.

*GfK Consumer Panel FMCG, Bruttostichprobe 30.000 Haushalte (HH), Okt. 19-Sep. 20, Meistverk. (Absatz in Tonnen) in Nüsse/Kerne/Studentenfutter (n=26.434 Käufer-HH). Fortlaufend, elektronische Erfassung privaten Konsums. Repräsentiert durch Gewichtung und Hochrechn. alle HH Deutschlands (Haush.-Führung ab 16 J.).

200 g e



Vor Wärme schützen und trocken lagern. Ungeöffnet mindestens haltbar bis:

> 12.07.2022 L1 258C1306 09:23

Solent GmbH & Co. KG, David-Hansemann-Straße 1-25, D-52531 Übach-Palenberg









Lokale Entsorgungsmöglichkeiten beachten

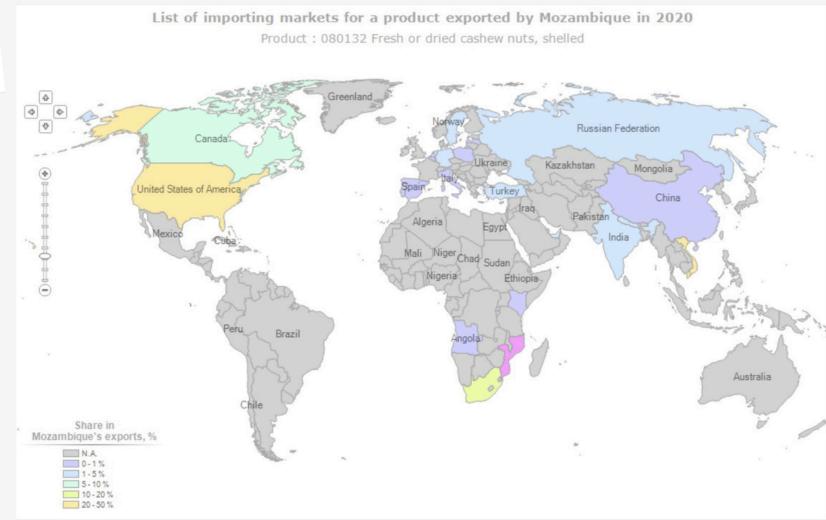
Weitere Informationen finden Sie unter: lidl.de/ Verantwortung



Determine your prioritized EU export country (1)

https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_Map.as px?nvpm=1%7c508%7c%7c%7c %7c080132%7c%7c%7c6%7c1% 7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1% 7c1%7c3

Fonte: ITC



Determine market potential in priority markets

The European market potential for cashew nuts

Market Information | Study published on: 2021-02-22

In the long term, the European market for cashew nuts is expected to show stable growth. This growth is likely to be driven by changes in the consumption patterns of European consumers, including the...

https://www.cbi.eu/market-information/processed-fruit-vegetables-edible-nuts/cashew-nuts/market-potential

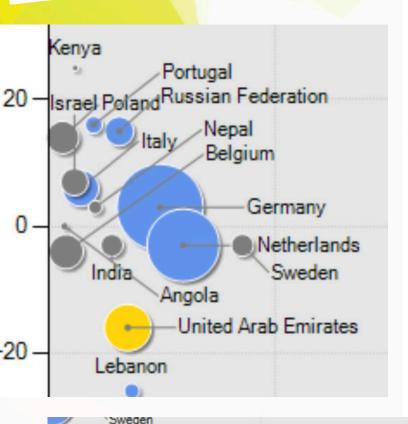
https://www.cbi.eu/market-information/processed-fruit-vegetables-edible-nuts/cashew-nuts/market-potential

Principais consumidores europeus de castanha de caju



Fonte: CBI.eu

Compare market sizes and export potential

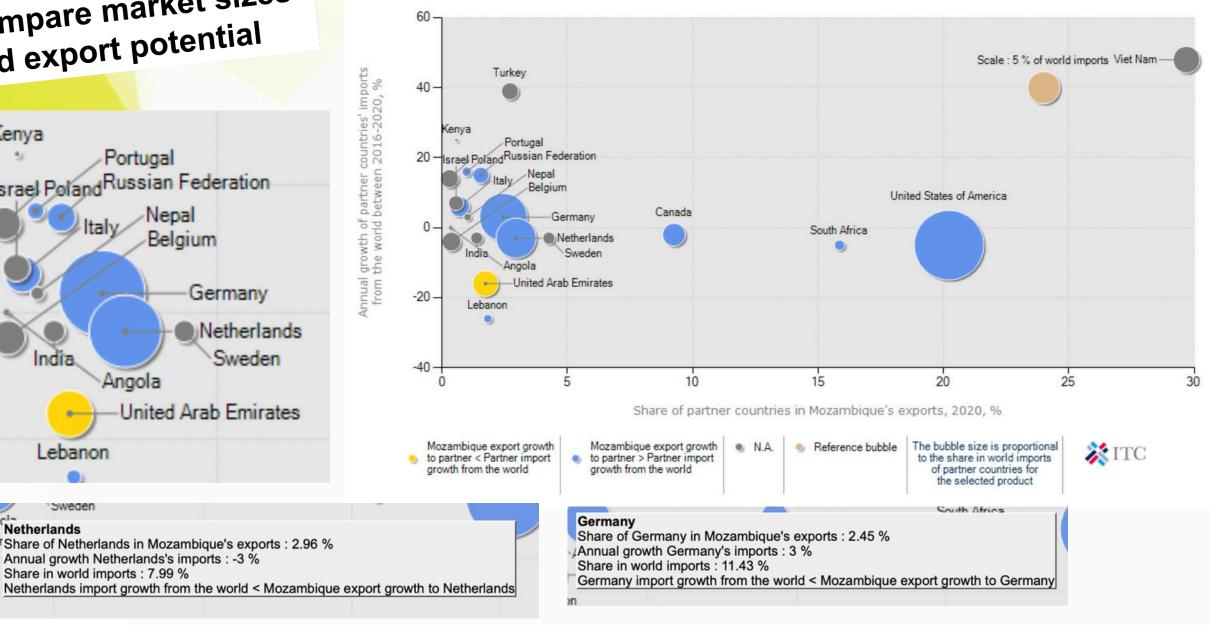


Ur Share of Netherlands in Mozambique's exports: 2.96 %

Annual growth Netherlands's imports: -3 %

Share in world imports: 7.99 %

Prospects for market diversification for a product exported by Mozambique in 2020 Product: 080132 Fresh or dried cashew nuts, shelled



Fonte: ITC

Netherlands

Number of importing companies in Netherlands, broken down by product categories, for the following product: 080132 Fresh or dried cashew nuts, shelled

Мар

Companies

Find out about importers and trade channels

Product category	Number of importing companies available in Trade Map
<u>Berries</u>	137
Candy, nut, and confectionery stores	89
<u>Cashew nuts</u>	2
<u>Citrus fruits</u>	144
Edible seeds	13
Fruit and vegetable markets	92
Fruit, tropical and subtropical	131
Groceries and related products, nec	6,674
Nuts, edible	140
Nuts, edible, organic	1
Nuts, processed	2
Seed fruits	140
Stone fruits	140

https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_Map.aspx?nvpm=1%7c528%7c%7c%7c080132%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c3

Alguns contatos da indústria de caju da UE





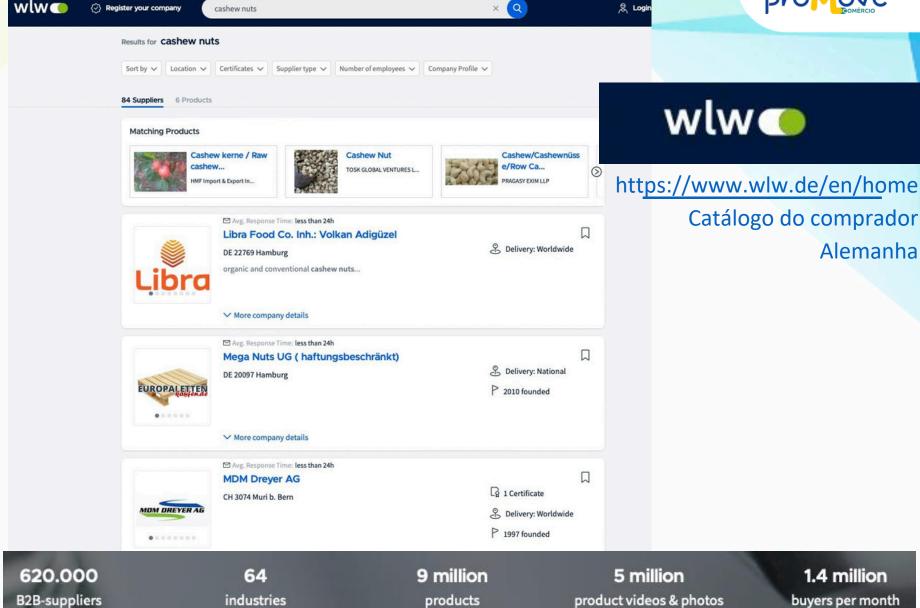
https://www.zuidvruchten.nl

Associação Holandesa para o Comércio de

Frutas Secas, Nozes, Especiarias e Produtos

Relacionados

(Site em holandês apenas)



Fonte: CBI.eu

Contatos do comprador – informações de sites do comprador











SO AFRICAN NATURAL OILS

So African Natural Oils' (SANO) is a bulk supplier of quality Cold Pressed Natural Oils to the international Food & Cosmetics Industries. The company pays extra attention to operating in a sustainable and responsible manner with regard to the environment, its employees and its suppliers. The company has furthermore partnered up with municipalities, NGO's and rural based co-operatives, whereby they can benefit impoverished communities in rural areas by purchasing their wild harvested seeds and fruits.

Our range includes many indigenous African Miracle oils destined for the Cosmetics Industry.

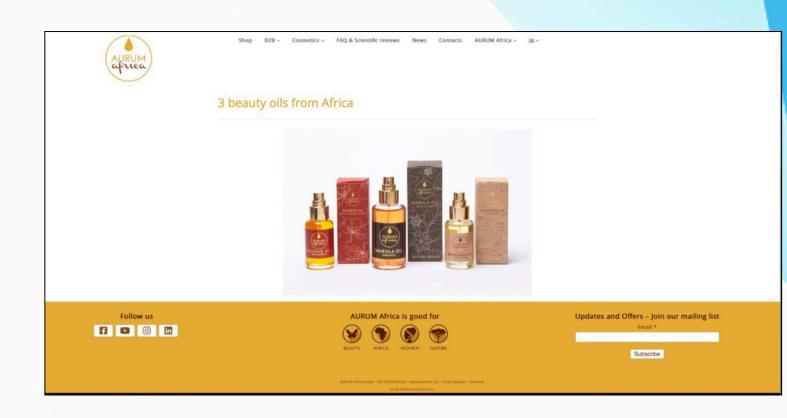


NEW

Seed Essential Pure Elements 100% Organic Oils Range

Português: https://www.soafrican.co.za

Óleos naturais e essenciais



https://www.aurumafrica.eu/en/3-beauty-oils-from-africa-5-3/

Mais dados de pesquisa de mercado da UE sobre castanha de caju



Tips:

✓ Promote the various applications and nutritional properties of cashew nuts. However, avoid health or nutritional claims that are not substantiated by scientific evidence. Check the Health Research Database ☑ of INC to find studies that have been published in scientific journals.

Nozes e frutas secas internacionais Conselho (INC), Espanha

https://www.nutfruit.org/health-professionals/health-research

- ✓ Read the CBI Market Statistics and Outlook study for Processed Fruit, Vegetables and Edible nuts to learn more about general trade trends and size of specific market segments
- ✓ Check the websites of European trade shows and exhibitions to discover the newest trends. The most important trade fairs in Europe that are relevant for cashew nut trends and trade are SIAL ②, Anuga ② and BioFach ②.

3 Feiras de comércio de chumbo sobre caju na UE

✓ Use the online 3S Platform ☑ to trace, analyse and improve cashew nut supply.



Fonte: ChainPoint

ChainPoint-ConnectingSupply Chains, Holanda

https://www.chainpoint.com/ourclientes/3s-sustentável-cajucadeia de mantimentos/

Fonte: CBI.eu

Os Erros Mais Comuns das Empresas Faça com Marketing Global



De acordo com a Harvard Business Review

https://hbr.org/2015/09/the-most-common-mistakes-companies-make-with-global-marketing

Erros podem ser significativos para empresas de todos os tamanhos e em diferentes níveis de complexidade 1. Não especificar países 2. Não prestar atenção suficiente aos dados internos da empresa 3. Não adaptar os canais de vendas e marketing 4. Não adaptar a oferta de produtos 5. Não deixar que equipes ou parceiros locais liderem o caminho 6. Não pensar na logística global

Fonte: Harvard Business Review, 2015

Seu Plano de Exportação



Exemplo:



Modelo de plano de exportação Austrade

https://www.austrade.gov.au/ArticleDocuments/1358/ Austrade-export-plan-template.pdf.aspx

- Eu Sobre a empresa exportadora (visão geral do negócio nacional, recursos financeiros, equipe)
- III. Seleção de mercado (mercados-alvo, posicionamento, concorrentes, método de distribuição,
- III. metas de vendas) Produto (produtos/serviços, alterações necessárias nos produtos, capacidade de
- 4. produção)
- V. Estratégia de preços Entrada no mercado

NÓS. Revisão e acompanhamento do

plano de ação da estratégia

VII. promocional









OBRIGADO

OBRIGADO