



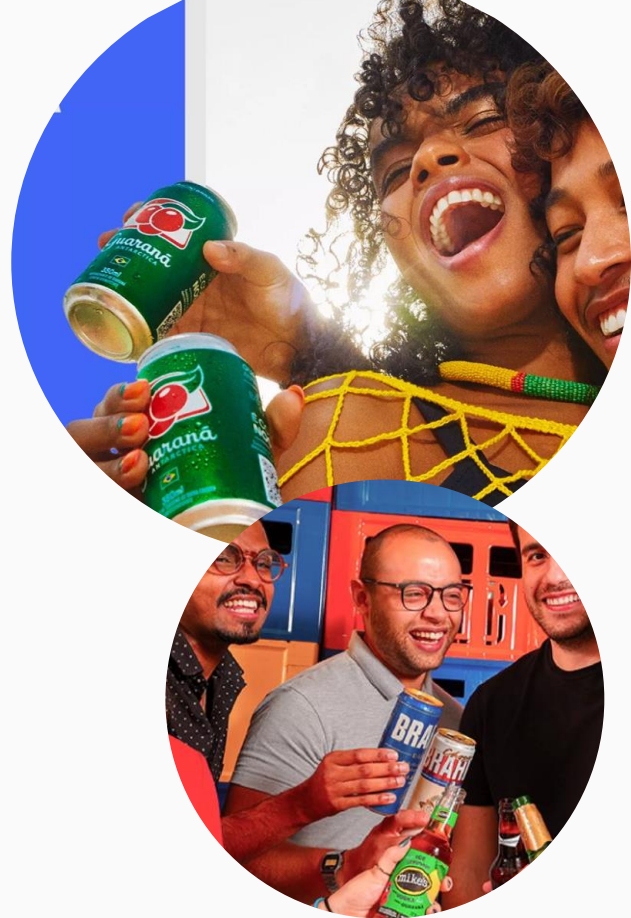
Análise: 4 P's do Marketing na Ambev

Elementos do Marketing – T17 – Job Task 1
Verônica Mendes de Oliveira
Maio/2024

Análise dos 4 P's do Marketing na Ambev

Produtos

- **Ampla linha de produtos:** cervejas, refrigerantes, sucos e outras bebidas
- **Qualidade:** marcas conhecidas e respeitadas por sua qualidade
- **Variedade:** diferentes sabores, tipos de bebidas e embalagens
- **Diferenciação:** adaptação dos produtos às preferências do mercado e inovações para manter o interesse dos consumidores



Preço

- **Penetração de mercado:** preços promocionais para atrair consumidores ao introduzir produtos
- **Descontos:** ajustes de preço e promoções especiais para manter a participação de mercado; descontos e pacotes promocionais para incentivar a compra em volumes maiores.
- **Comparações competitivas:** comparação de preços com os da concorrência para garantir competitividade



Praça (distribuição)

- **Rede de distribuição estruturada:** disponibilidade de produtos em todo o país e em mercados internacionais
- **Parcerias estratégicas com distribuidores e varejistas:** ampla cobertura geográfica
- **Logística eficiente:** atende a pequenos comerciantes e grandes redes de supermercados



Promoção

- **Publicidade e Marketing:** canais tradicionais e digitais: TV, redes sociais, campanhas de marketing digital e eventos patrocinados
- **Promoções de vendas:** descontos e brindes
- **Relações públicas:** manter e melhorar a reputação da empresa
- **Estúdio interno (Draftline):** une dados e criatividade para desenvolver estratégias promocionais



Sugestões de melhoria para os 4 P's da Ambev

Produtos

Área de Melhoria:

Exploração de produtos saudáveis e sustentáveis, atendendo à demanda por essas opções

Propostas:

- Criar linha de bebidas saudáveis (águas saborizadas naturais, bebidas com baixo teor de açúcar e produtos orgânicos)
- Adotar embalagens sustentáveis, como garrafas biodegradáveis ou recicláveis



Preço

Área de Melhoria:

Ajustar estratégia de preço para atender a mercados onde o poder de compra é menor;

Competir em mercados globais onde existem fortes concorrentes

Propostas:

- Versões mais acessíveis de produtos principais em mercados emergentes
- Programas de fidelidade e descontos para clientes frequentes, incentivando a lealdade à marca



Praça (distribuição)

Área de Melhoria:

Melhorar a logística e a eficiência da cadeia de suprimentos em regiões remotas ou menos acessíveis

Proposta de Solução:

- Tecnologias de logística avançada (ex.: IA) para otimizar rotas de distribuição
- Parcerias com *startups* de logística e uso de veículos elétricos ou drones para entregar produtos em áreas de difícil acesso



Promoção

Área de Melhoria:

Intensificar o marketing digital e utilizar dados para campanhas engajadoras, com foco na geração jovem.

Proposta de Solução:

- Marketing com influenciadores nas redes sociais para aumentar o engajamento com a geração Z e millennials.
- Campanhas interativas que incentivem a participação do consumidor
- Plataformas de e-commerce e experiências de realidade aumentada para uma experiência inovadora e imersiva



Conclusão

A Ambev demonstra uma forte competência nos 4 P's do marketing:

- Produtos diversificados e de alta qualidade;
- Estratégias de precificação adaptáveis e competitivas;
- Praça/distribuição abrangente e eficiente;
- Promoções robustas e bem direcionadas.

Esses fatores contribuem para o seu sucesso contínuo. No entanto, ainda há áreas em que a empresa pode melhorar suas práticas, como:

- Desenvolver novos produtos saudáveis e sustentáveis;
- Ajustar sua estratégia de preços para melhor competir em mercados diversos;
- Otimizar sua logística de distribuição
- Intensificar suas atividades promocionais digitais

Assim, a Ambev pode continuar a crescer e manter sua posição de liderança no mercado global de bebidas.

Referências

CICLO de Vida do Produto na Ambev: Um Estudo de Caso. **Awari**. 2023. Disponível em: <<https://awari.com.br/ciclo-de-vida-do-produto-na-ambev-um-estudo-de-caso/>>. Acesso em: 31 maio 2024.

FGV. **Apostila de Elementos do Marketing**. Rio de Janeiro – RJ: Fundação Getulio Vargas, 2024.

NOSSAS MARCAS. **Ambev**. Disponível em: <<https://www.ambev.com.br/nossas-marcas>>. Acesso em: 31 maio 2024.

PARA o Credit Suisse, a Ambev não é mais “uma companhia tradicional de cerveja”. **Tribuna de Ituverava**. 2021. Disponível em: <<https://www.tribunadeituverava.com.br/para-o-credit-suisse-a-ambev-nao-e-mais-uma-companhia-tradicional-de-cerveja/>>. Acesso em: 31 maio 2024.

SOARES, Vitor. Como funciona o marketing na maior cervejaria da América Latina?. **Na Prática**. 2021. Disponível em <<https://www.napratica.org.br/marketing-na-ambev-maior-cervejaria-da-america-latina/>>. Acesso em: 31 maio 2024.

SOBRE A AMBEV. **Ambev**. Disponível em: <<https://www.ambev.com.br/sobre-ambev>>. Acesso em: 31 maio 2024.