



Palestra:

Valorigem: o valor além do preço

Tempo estimado: **1h**

Público: **Ilimitado**

Pré-requisitos: **não há**

De onde surgiu
essa ideia?

preço

Quantidade monetária atribuída na troca de um bem ou serviço



valor

Qualidade conferida a um bem trocável por outros

/ô/
substantivo masculino
ETIM(sXIII) latim tardio valore 'id.'

medida variável de importância que se atribui a um objeto ou serviço, que, **embora condicione o seu preço monetário** - frequentemente **não lhe é idêntico**.

atribui números absolutos designados a um bem
condiciona uma negociação financeira

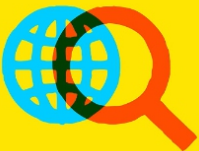
E como a **Origem**
de um produto pode o
Valorizar tanto?



VI CONGRESSO
INTERNACIONAL
DE BRANDING
Multiplicidade e Convergência



**TODOS
OS NEGÓCIOS
SÃO LOCAIS**




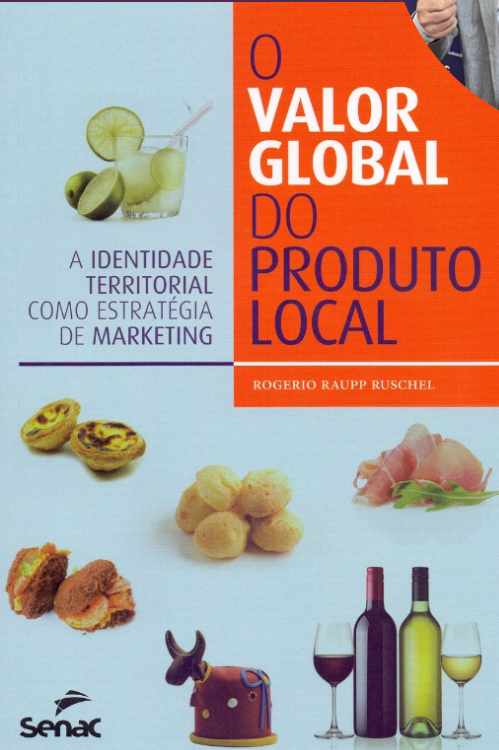
**POR QUE EM UM MUNDO
GLOBAL É AINDA MAIS
IMPORTANTE SER LOCAL**

JOHN A. QUELCH
& KATHERINE E. JOCZ

**O
VALOR
GLOBAL
DO
PRODUTO
LOCAL**

A IDENTIDADE
TERRITORIAL
COMO ESTRATÉGIA
DE MARKETING

ROGERIO RAUPP RUSCHEL



Investir em produtos
locais ligados a territórios
pode agregar

**até 270% mais
valor**

em relação a concorrentes
sem características
territoriais evidentes.

Rogério Ruschel

É necessário investir no **Duplo Branding**®!

by
Rogério
Ruschel

Diferenciar os produtos de maneira inteligente, construindo uma imagem única a partir de seu local de origem, porém com os conceitos mercadológicos de produtos que fazem parte do dia a dia das pessoas em suas sociedades.

Branding Global

Oferta com características e predicados para competir em mercados globais

Branding Local

Identidade e pertencimento de uma oferta que só pode ser daquele lugar



Valorigem: o valor além do preço

Metodologia ágil exclusiva para construção de lógicas assertivas de precificação através de categorização aperfeiçoada dos produtos, buscando conectar os Valores que a marca é capaz de atribuir aos Valores que os consumidores percebem e valorizam.

Esta palestra apresenta como mapear e definir melhor os valores que posso e devo atribuir às minhas ofertas, categorizando-os e entendendo a relevância mercadológica deles.



valorigem
B E T A
ORIGEM TEM VALOR

Sua marca _____
Categoria avaliada _____

Amostra base da ferramenta

IDENTIFICAR ONDE SE ENQUADRA A PRECIFICAÇÃO DO SEU PRODUTO E ATÉ ONDE PODE CHEGAR

R\$		R\$
Avaliação do Mercado		
Elementos de valor atribuído comuns à Categoria	Elementos de valor percebido esperados pelo público	Outros produtos feitos com o mesmo insumo-base
Avaliação de seu(s) Produto(s)		
Elementos de valor atribuído que tem em seu produto	O valor percebido por quem já compra de você	Novos produtos a partir de seus insumos base





Proposta

Esta Palestra tem um cachê de R\$ 3.000,00 a R\$ 5.000,00 - dependendo do grau de customização a realizar na estrutura do conteúdo.

Os custos de deslocamento, hospedagem e diárias não estão inclusos no cachê.





www.libra.ag