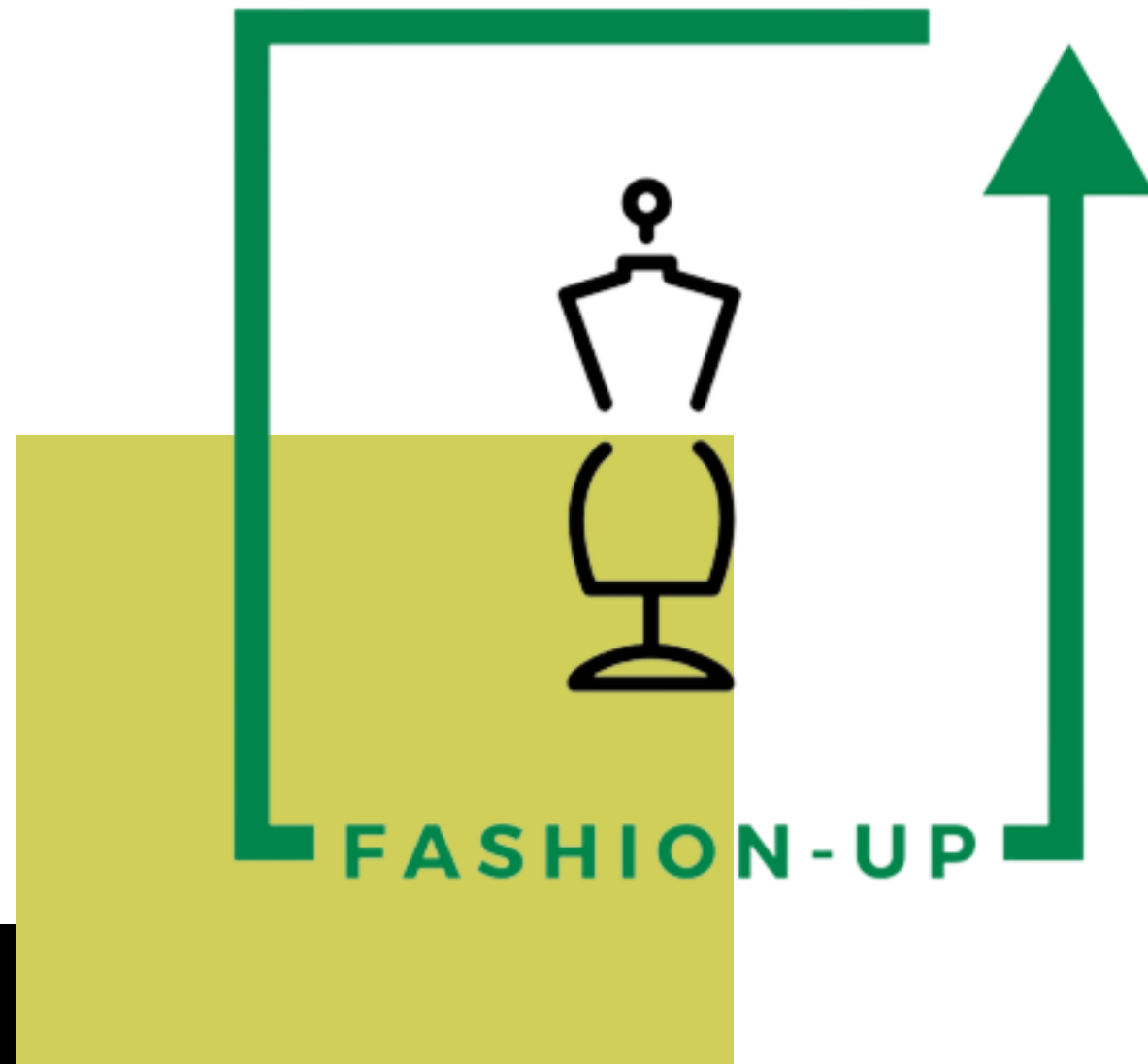


Módulo 5

GLOSSÁRIO



- **Desenvolvimento de mercado:** Expansão para novos mercados utilizando produtos ou serviços já existente
- **Fontes de receita:** As diferentes formas através das quais uma empresa gera rendimento
- **Funil de vendas:** As etapas que um cliente percorre desde o primeiro contacto com a marca até à realização da compra
- **Gestão de inventário:** O processo de planear, implementar e controlar o fluxo de bens dentro de uma empresa
- **Margem de lucro:** A diferença entre a receita obtida e o custo dos bens vendidos
- **Modelo de negócio:** Plano subjacente que define como uma empresa gera receitas e obtém lucro
- **Notoriedade da marca:** O grau de familiaridade dos consumidores com uma marca
- **Ponto de equilíbrio (Break-even):** O momento em que a receita total iguala o custo total, ou seja, quando o negócio deixa de ter prejuízo
- **Posicionamento da marca:** A forma como uma marca é percebida pelos consumidores em comparação com os seus concorrentes
- **Proposta de valor:** O valor único que uma empresa oferece aos seus clientes, diferenciando-se da concorrência
- **Público-alvo:** O grupo específico de consumidores que a empresa pretende atingir com os seus produtos ou serviços

