

MERCADO DE AUTOMAÇÃO RESIDENCIAL: OS PRÓXIMOS PASSOS

Eng. José Roberto Muratori

BREVE HISTORICO DA TECNOLOGIA DOMÉSTICA

- 1820 – Eletricidade
- 1876 – Telefone
- 1940 – Televisão
- 1960 – Stereo Doméstico
- 1989 – Internet
- 1990 – Iluminação Inteligente
- 1995 – Sistemas de Entretenimento
- 1997 – SOHO
- 2000 – Comércio Eletrônico
- 2003 – Comunicação com Video

HISTÓRICO DA AUTOMAÇÃO RESIDENCIAL NO BRASIL E NO MUNDO

- Década de 70: EUA - módulos inteligentes automações simples pela rede elétrica
- Década de 80 : desenvolvimento da informática pessoal (PC)
- Década de 90 : celular, Internet e outras novidades abrem caminho para a tecnologia de uso doméstico

HISTÓRICO DA AUTOMAÇÃO RESIDENCIAL NO BRASIL E NO MUNDO

Evolução da tecnologia por mercado

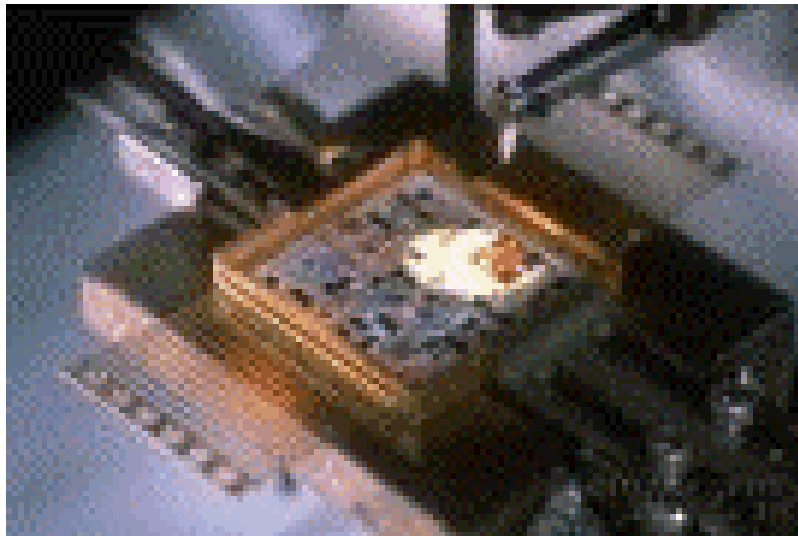
- Automação Industrial
- Automação Comercial
- Automação Predial
- Automação Residencial

HISTÓRICO DA AUTOMAÇÃO RESIDENCIAL NO BRASIL E NO MUNDO

Evolução da tecnologia na Automação Residencial

- *Módulos Simples (tipo X-10)*
- *PC como central de automação*
- *Controles remotos programáveis (infravermelho ou radio freqüência)*
 - *Internet banda larga*

A EVOLUÇÃO DA INFORMÁTICA



- **MAINFRAME:** UM COMPUTADOR PARA DIVERSAS PESSOAS
- **PC :** UM COMPUTADOR, UMA PESSOA
- **INTERNET** (transição)
- **COMPUTAÇÃO PERVASIVA:** DIVERSOS COMPUTADORES, UMA PESSOA

AUTOMAÇÃO RESIDENCIAL CONCEITOS

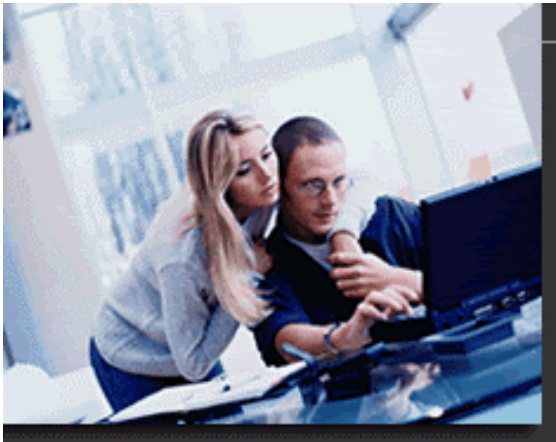


Uma casa construída tendo como base uma infra estrutura com conceitos antigos rapidamente será considerada ultrapassada ou incompleta

AUTOMAÇÃO RESIDENCIAL CONCEITOS

- Sistemas Autônomos
- Sistemas Integrados
- “A Casa Inteligente”

CARACTERÍSTICAS E COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR



HÁBITOS MODERNOS

ENTRETENIMENTO - TRABALHO

EM CASA - COMÉRCIO

ELETRÔNICO - ENTREGA EM

DOMICILIO -

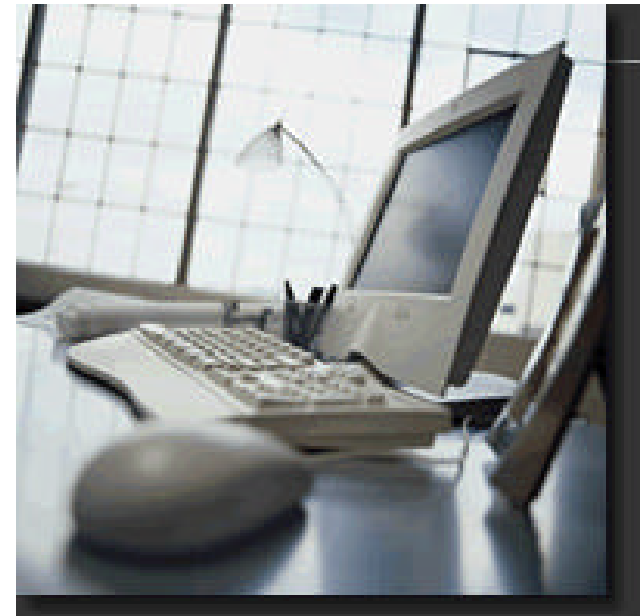
MONITORAMENTO E

GERENCIAMENTO REMOTO

CARACTERÍSTICAS E COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR

BENEFÍCIOS DA AUTOMAÇÃO

SEGURANÇA - ECONOMIA -
CONVENIÊNCIA -
CONFORTO -
PRATICIDADE -
CONFIABILIDADE -
INTERATIVIDADE -
VELOCIDADE



CARACTERÍSTICAS E COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR

EVOLUÇÃO DO CONCEITO “AUTOMAÇÃO RESIDENCIAL” NA PERCEPÇÃO DO CONSUMIDOR FINAL

- FASE 1 *STATUS E MODERNIDADE*
- FASE 2 *CONVENIÊNCIA E CONFORTO*
- FASE 3 *NECESSIDADE BÁSICA*

O MARKETING DE PRODUTOS DE ALTA TECNOLOGIA

CLASSIFICAÇÃO DOS CONSUMIDORES DE ACÔRDO COM SUA ACEITAÇÃO DA TECNOLOGIA

(Geoffrey Moore)

1. Os inovadores (entusiastas da tecnologia)
 2. Os pioneiros (visionários)
 3. A maioria imediata (pragmáticos)
 4. A maioria posterior (conservadores)
5. Os retardatários (céticos)

O MARKETING DE PRODUTOS DE ALTA TECNOLOGIA



VOCÊ QUER TER UMA CASA CONECTADA ?

(pesquisa com consumidor final)

- 48% desinteressados
- 25% propensos a adotar
- 17% desejam adotar
 - 10% indecisos

PERFIL DO CONSUMIDOR PREFERENCIAL

- Casal com formação universitária e filhos adolescentes
- Renda anual familiar acima de U\$ 75 mil
- Faixa etária de 35 a 44 anos
- Envolvidos em múltiplas atividades e viajam muito

A "SEGUNDA ONDA" DA AUTOMAÇÃO RESIDENCIAL

“A PRIMEIRA ONDA”

- Projetos unifamiliares
- Soluções individuais
- Marketing do integrador
- Volume baixo

“A SEGUNDA ONDA”

- Projetos condominiais
- Infra-estrutura apropriada
- Marketing do incorporador
- Volume elevado

UM ESTUDO DE CASO DA “SEGUNDA ONDA”

Características do Empreendimento

- Condomínio horizontal (aprox. 300 casas)
- Economia de escala na construção
- Área útil de 150 m²
- Valor de mercado: R\$ 240 mil
- Financiado em 10 anos



UM ESTUDO DE CASO DA “SEGUNDA ONDA

Soluções apresentadas

- Central de automação simples (custo: cerca de R\$ 5 mil)
- Controle remoto total
- Controle de iluminação e sensores de presença
- Tomadas “inteligentes”
- Aspiração central a vácuo
- Controle de irrigação do jardim
- Home Theater e som ambiente (suite casal,sala,jardim)
- Serviços do condomínio em rede interna
- Acesso rápido à Internet
- Imagens da casa e do condomínio via Internet

ESTATISTICAS SOBRE O USO DE AUTOMAÇÃO NAS RESIDENCIAS



No ano de 2000 o mercado de redes domésticas e automação residencial cresceu 97 % em relação a 1999, nos Estados Unidos

COMO APROVEITAR OPORTUNIDADES EM AUTOMAÇÃO RESIDENCIAL

EM NOVOS PROJETOS
EM RESIDENCIAS NO FIM DAS OBRAS
EM REFORMAS E ADAPTAÇÕES



COMO APROVEITAR OPORTUNIDADES EM AUTOMAÇÃO RESIDENCIAL em projetos condominiais



- Consultoria pré-projeto
- Projeto integrado conceitual
- Projeto executivo
- Assessoria comercial ao lançamento
- Acompanhamento da obra
- Assessoria na contratação de terceiros
- “ as built” final, ou Caderno do Usuário

AÇÕES MERCADOLÓGICAS

Vencendo objeções

Razão #1 : Não há necessidade

Colocar os benefícios

Razão #2 : Não há dinheiro

Aumentar o grau de prioridade

Razão # 3 : Não há pressa

Demonstrar no cronograma da obra

Razão # 4: Não há credibilidade

Treinamento, certificação

ELABORANDO PROPOSTAS VENCEDORAS

FATORES A ENFATIZAR

Economia

Flexibilidade

Personalização

Adequação

Eng. José Roberto Muratori

Al. dos Jurupis 663 – Casa 3 – São Paulo(SP)

www.aureside.org.br

Associação Brasileira de Automação Residencial

Tel (11) 5055-4065