

Economia

# QSP Summit: O que procuram os consumidores?

Elisabete Felismino  
6 Fevereiro 2017



O comportamento do consumidor está a mudar. Para responder a essa mudança, o QSP Summit leva ao Porto os especialistas do setor, entre autores de best-seller e o homem que ajudou a eleger Obama.

O paradigma do consumo está em mudança, o que tem reflexo direto no comportamento dos consumidores e das marcas. As empresas conhecedoras desta realidade estão apostadas em perceber os consumidores e, sobretudo, em conseguir responder às suas necessidades, criando até necessidades que os consumidores nem imaginavam possuir. Como vão evoluir as novas tecnologias e que peso terão no comportamento de quem vai às compras? O estilo de vida saudável será uma tendência para manter? As mulheres continuarão a dominar e a influenciar o mundo das compras?

Para responder a estas e outras questões, realiza-se em Matosinhos a 11ª edição do QSP Summit, um evento que se assume como uma das grandes conferências da Europa de marketing e gestão debruça-se este ano sob o tema “Understanding Consumer” e tem como propósito refletir sobre as profundas mudanças do consumidor e como estas se refletem nos comportamentos e locais de compra. O evento, que decorre a 23 de março na Exponor, em Matosinhos, traz a Portugal alguns dos melhores especialistas de marketing a nível internacional.

Rui Ribeiro, CEO e fundador da QSP, consultora de marketing e mentora do evento explica ao ECO o porquê da escolha recair sobre este tema. “Hoje em dia, o cliente é omnicanal e tem um comportamento diferenciado. É muito difícil prever o seu comportamento, até porque os consumidores movem-se muito pela parte racional e emocional e a nossa expectativa é que o evento seja capaz de dar uma orientação de como é o consumidor do futuro”.



Hoje em dia o cliente é omnicanal e tem um comportamento diferenciado. É muito difícil prever o seu comportamento, até porque os consumidores movem-se muito pela parte racional e emocional e a nossa expectativa é que o evento seja capaz de dar uma orientação de como é o consumidor do futuro

Rui Ribeiro  
CEO e fundador da QSP

Para Rui Ribeiro, “este tema é uma preocupação das organizações porque há uma grande imprevisibilidade associada ao ato de consumir”. “Vamos refletir sobre as profundas mudanças do consumidor e como estas se refletem nos comportamentos e locais de compra”, remata o CEO da QSP.

As marcas, prossegue Rui Ribeiro, “têm que ter presente o lado emotivo do consumidor, mas têm também de ter um lado racional capaz de garantir valor”. No fundo conhecer o consumidor/cliente implica também saber que produtos lançar e que características são mais valorizadas no momento da compra.



Hoje as mulheres têm um papel decisivo no ato de consumir e influenciam inclusive os homens.

Rui Ribeiro  
Ceo e fundador da QSP

Rui Ribeiro fala ainda no papel das mulheres no momento da compra. Se antes as mulheres eram vistas como consumindo especialmente roupa, cosméticos e comida, hoje “as mulheres têm um papel decisivo no ato de consumir e influenciam inclusive os homens”.

## Novo modelo em 2017

A edição deste ano do QSP Summit apesar de, a exemplo dos anos anteriores, se desenrolar na Exponor, **vai ter algumas novidades**. Rui Ribeiro diz que “nos últimos anos, o evento tem estado sempre esgotado pelo que este ano fizemos algumas alterações de modo a poder comportar mais pessoas, mas sempre sem descurar a qualidade”.

No total são esperadas 1.500 pessoas, repartidas pelo palco principal, *worklabs*, *trends forum* e *disruptive hall*, onde os presentes poderão aceder a uma área de experimentação de novas soluções. Para Rui Ribeiro, a “área de exposição quase que duplicou face ao ano passado, e isso requer uma produção mais sofisticada”.

## Temas abordados na conferência

- Ativação da marca
- Design do produto
- Linguagem das marcas
- Proteção de dados
- Novas soluções tecnológicas
- Distribuição de conteúdos
- Consumidor dos mercados emergentes
- Inteligência artificial

## Principais oradores

Rui Ribeiro diz que a metodologia do evento é simples. “Primeiro escolhemos o tema e, uma vez escolhido o assunto, começamos a perceber quem são a nível mundial os maiores especialistas sobre a temática e convidámo-los a virem a Portugal debater ideias. Nem sempre é fácil mas o Porto é hoje uma cidade atrativa e felizmente temos conseguido”, garante.

Sobre os apoios, Rui Ribeiro diz que “o evento tem várias fontes de receita (parceiros, bilheteira, exposições) e tudo somado faz com que este se pague”.

## Mas quem são os especialistas escolhidos para esta edição?

Apesar de contar com muitos oradores, a organização escolheu como “cabeça de cartaz” **Paco Underhill**, um antropólogo especialista em comportamento de compra.

Paco Underhill é especialista em tendências globais de consumo e adapta as suas apresentações às necessidades específicas dos seus clientes, onde estão nomes como a McDonald's, Starbucks, Estée Lauder, Blockbuster.

Há mais de 30 anos que o especialista observa e mede a forma como o mundo compra, o que o levou já a mais de 46 países, entre os quais Portugal.

O orador principal do QSP Summit é ainda presidente e fundador da Envirosell, uma empresa de consultoria e pesquisa comportamental focada em ambientes comerciais, com sede em Nova Iorque. Autor de vários livros, escreveu o best-seller internacional publicado em mais de 27 línguas: “*Why we buy: the science of shopping*”.

Outro dos oradores que merece honras de destaque é **Harper Reed**. Engenheiro tecnológico, *trendsetter* e empreendedor, é atualmente Head of Commercer na Braintree, empresa do grupo PayPal. Mas o que eventualmente chama mais a atenção no seu currículo foi a sua **ligação, em 2012, à eleição de Barack Obama para presidente dos Estados Unidos da América**. Reed foi responsável pelo desenvolvimento da comunicação online e programa Get Out The Vote da campanha de Obama.

Não menos importante é Thomas Z. Ramsay, uma autoridade mundial em Neurocirurgia Aplicada. Ramsay é consultor de algumas das maiores empresas do mundo como o Facebook e a Google, assim como de agências governamentais, provocando efeitos diretos no desenvolvimento de produtos e compreensão do consumidor.

## Trends Forum

O *trends forum* é um painel de debate “em português” e dedicado aos consumidores de informação. Entre os palestrantes estão nomes com o de Miguel Almeida, CEO da Nos, Francisco Pedro Balsemão, CEO da Impresa, Gonçalo Reis, presidente da RTP e Bernardo Correia, *country manager* da Google Portugal.

## Quem é a QSP?

A consultora de marketing foi criada em 2004 e atua na área de consultoria estratégica de marketing, através de estudos e pesquisas de mercado que garantem uma melhor performance das empresas, das suas marcas e dos seus produtos.