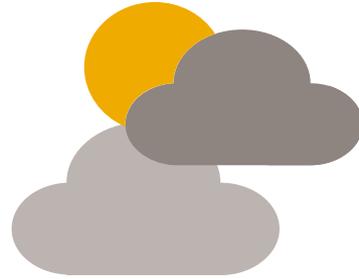




# Smart home

Fazendo da tecnologia smart home  
uma realidade



# Conteúdos

**1**

**Potencial de mercado**

---

**2**

**Os nossos insights**

---

**3**

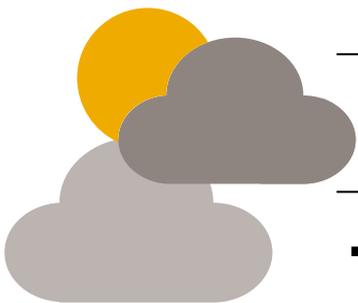
**O seu crescimento através do conhecimento**

---

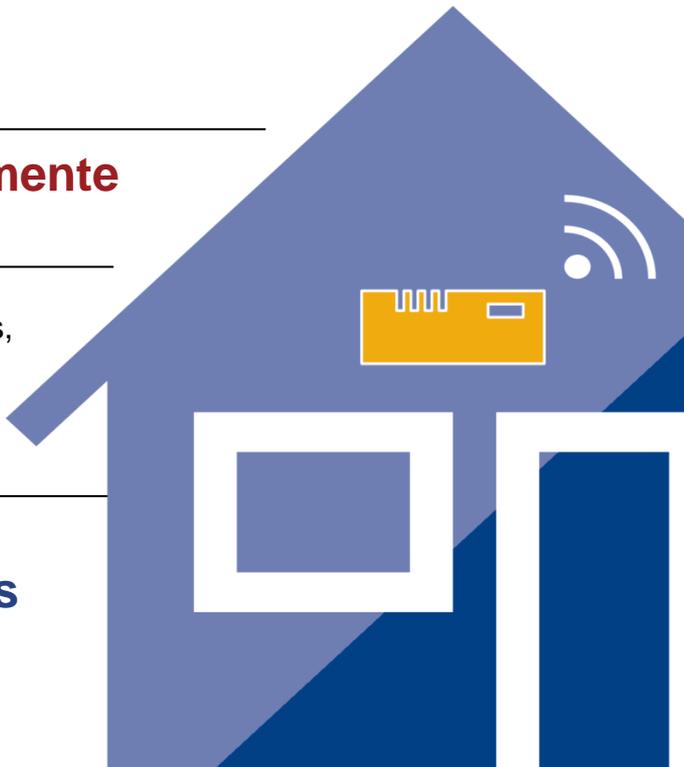
# Potencial de mercado

## Por que focar na tecnologia Smart Home?

A categoria Smart Home possui um grande potencial e levou inúmeras organizações a planejar entrada neste mercado a partir de 2015



- Empresas de **diversos** ramos da indústria estão investigando as oportunidade
- É esperado que o mercado se **expanda rapidamente** enquanto mais marcas reconheçam o potencial
- Diversas empresas como varejistas de artigos domésticos, seguradoras, empresas de serviços públicos e tecnologia estão **todas interessadas** na tecnologia Smart Home
- Previsões de mercado sugerem que globalmente o mercado possa ter um volume entre \$40 bilhões\* e **mais de US\$58 bilhões** globalmente em 2020



# Mas inúmeras outras questões permanecem

**1** Consumidores estão prontos para a tecnologia smart home?

**2** Quais são os elementos chave?



**3** Quais são as principais barreiras para a adoção?

**4** Em quais marcas eles confiam para o fornecimento da tecnologia Smart Home?



Empresas necessitam de conhecimento sobre os consumidores para guiar o desenvolvimento das suas estratégias neste mercado cada vez mais competitivo



# Nossos insights

## Pesquisa smart home da GfK

Nós entrevistamos +7.000 consumidores em 7 mercados para lhe apoiar na compreensão do potencial de mercado

**7 mercados**

Brasil, China, Alemanha,  
Japão, Coreia do Sul, Reino Unido, EUA

**+7.000**  
Entrevistas

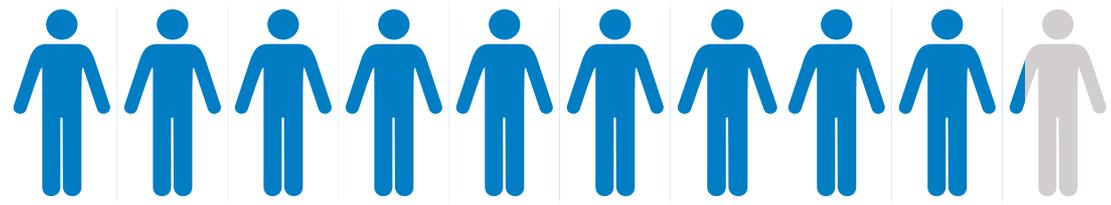
**Online**  
Metodologia



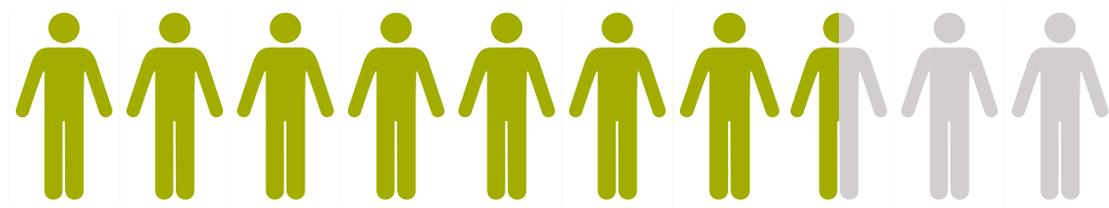
Nos próximos slides lhe forneceremos alguns resultados sobre o mercado do Brasil

# 'Consumidores assimilam o termo 'Smart Home'.....

Conheço  
**92%**



Conheço  
um pouco  
**75%**



As principais tecnologias que se espera ter o maior impacto na vida dos consumidores são....



**59%** Pagamentos Móveis



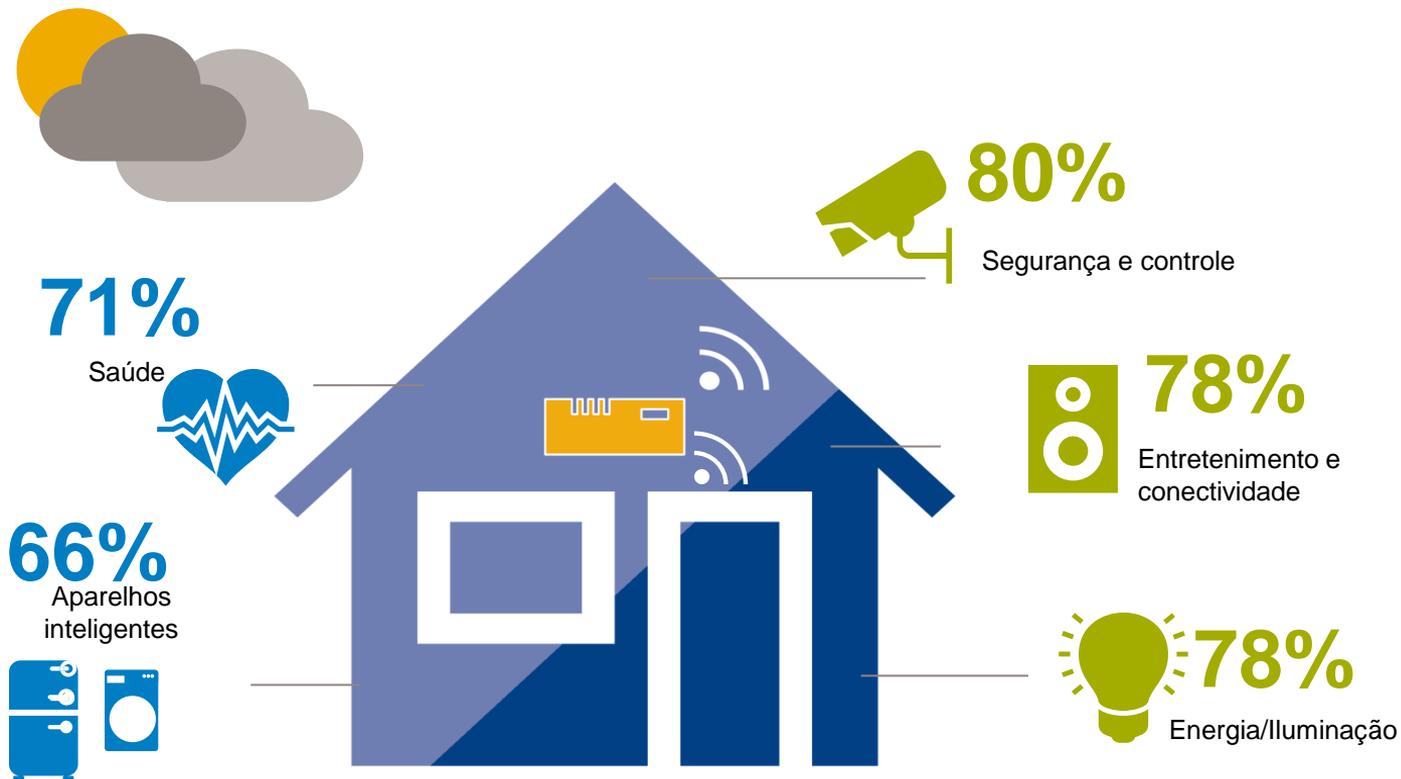
**56%** Carro Conectado



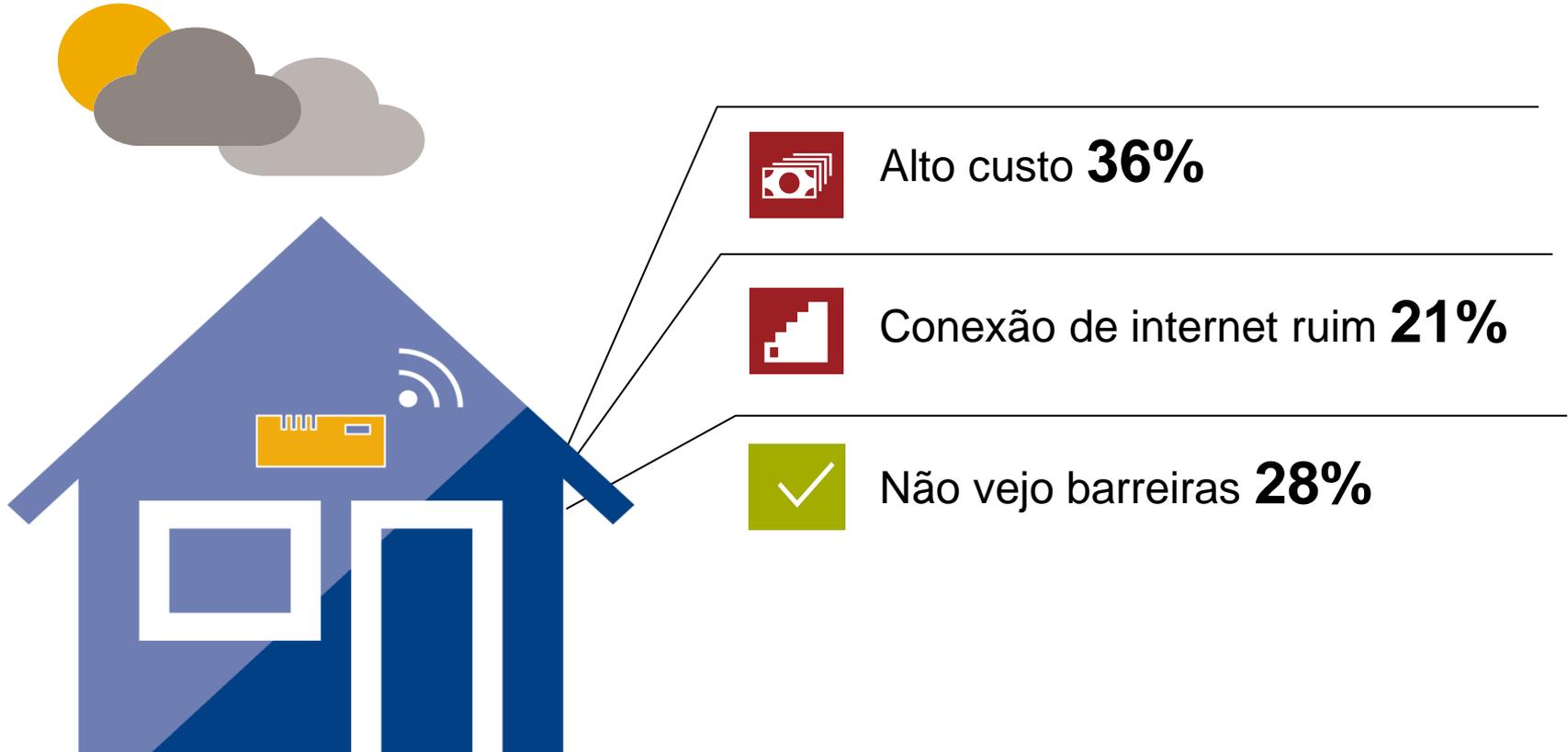
**52%** Cloud



# As áreas mais atraentes envolvendo Smart Home estão centradas em...



As principais barreiras para a adoção da tecnologia Smart Home são....



# Um mix de organizações são confiáveis para oferecer Smart Home nos principais aspectos



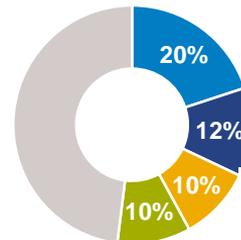
Segurança e controle



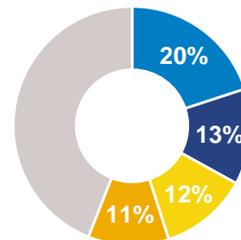
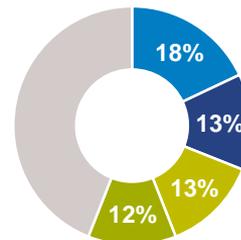
Entretenimento e conectividade



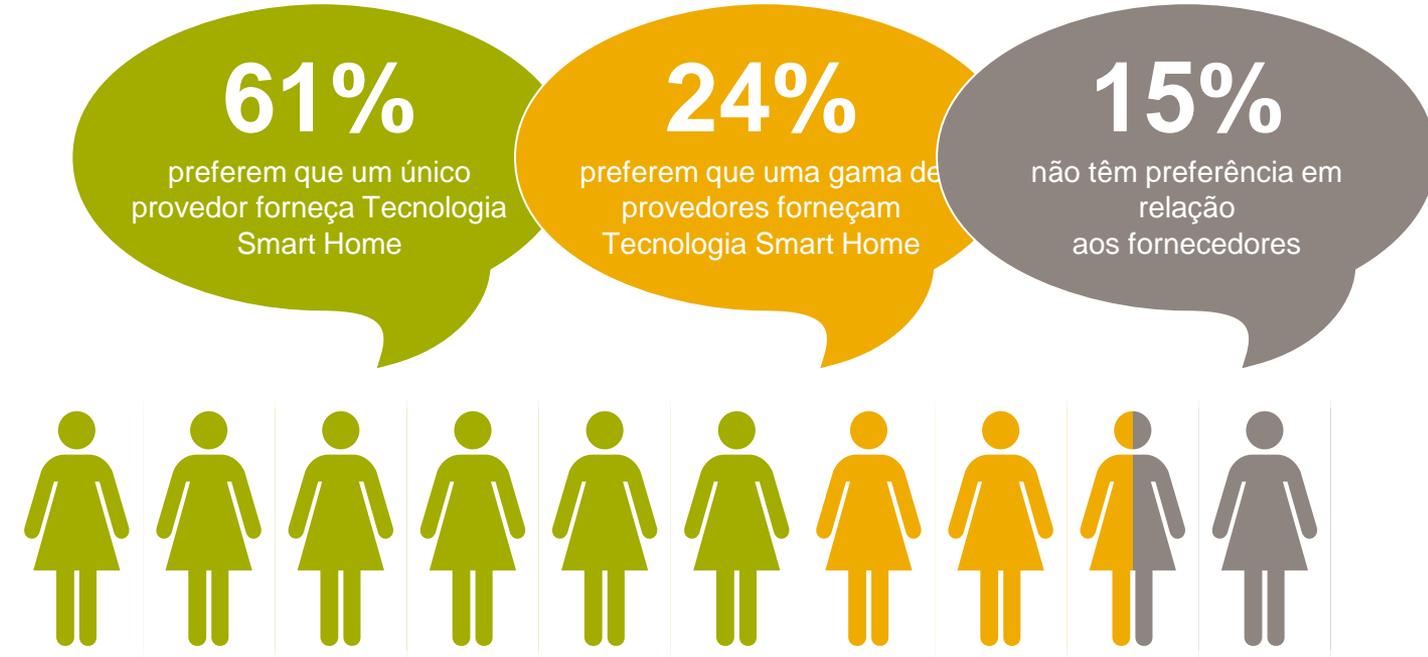
Energia/ Iluminação



- Fabricante de eletrônicos
- Empresa global de Tecnologia
- Comércio online
- Varejistas com lojas de rua
- Telecomunicações
- Serviços públicos



# Mas os consumidores tendem a preferir que a tecnologia Smart Home seja fornecida por um único provedor



O seu crescimento através do conhecimento

Os nossos relatórios detalhados lhe oferecem insights únicos para impulsionar o seu sucesso no mercado Smart Home

Nós exploramos as seguintes áreas:

Importância/conhecimento do Smart Home em relação a outras tendências (por exemplo, pagamentos móveis etc.)

Compreendendo a tecnologia smart home

Atuais/potenciais níveis de adoção de soluções Smart Home

Principais drivers/ aspectos vistos como benefícios das soluções Smart Home

Quais produtos ou soluções Smart Home são as mais interessantes

Satisfação com quaisquer produtos ou soluções smart atualmente possuídas

Barreiras para a adoção

Setores e marcas nas quais se confia para fornecer soluções Smart Home

# A pesquisa abrange cinco principais categorias da tecnologia Smart Home



Fora a avaliação das respostas dos consumidores da tecnologia smart home a nível holístico, nós também exploramos casos específicos de uso dentro de cada categoria



- Persiana ou cortina smart
- Sistema de alarme
- Sensor de movimento para portas & janelas
- Detectores smart
- Câmera IP
- Controle de acesso (chaves digitais)
- Campainha smart
- Alarme de fumaça & sensor para medir a qualidade do ar



- Escova de dentes smart
- Chaleira smart
- Cafeteira smart
- Ar-condicionado smart
- Geladeira smart
- Máquina de lavar roupa smart
- Aspirador de pó robô



- Streaming de áudio para vários ambientes
- Smart TV
- Decodificador smart
- Sintonizador/amplificador/receptores smart
- Homeplugs
- Roteadores
- Repetidores
- Sticks W-LAN



- Termostato smart
- Controle de energia elétrica
- Radiador com controle smart
- Medidor (de energia elétrica) smart
- Monitor de caldeira à distância
- Iluminação (lâmpada smart)
- Controle smart de iluminação



- Balança personalizada
- Monitor da pressão arterial
- Monitor de bem-estar e atividade física
- Monitor de bebê smart
- Monitor/controle de medicação
- Monitor de atividade da doença

# Escopo da pesquisa

## Explorando o conhecimento, compreensão e potencial de soluções Smart Home...

### 1. Histórico de compra e introdução ao Smart Home

- Propriedade do domicílio atual/ aparelho pessoal
- Acesso a conteúdos online com base em subscrição
- Familiaridade com tecnologias atuais e tendências tecnológicas
- Compreensão o conceito de tecnologia Smart Home – incluindo conhecimento sobre produtos, aparelhos e serviços

### 2. Tecnologia dentro de casa

- Atitudes de compra de tecnologia dentro de casa

### 3. Apreciação da tecnologia smart home

- Atratividade e utilidade de tecnologia Smart Home na satisfação de necessidades atuais
- Confiabilidade e compreensão de tecnologia smart home

### 4. Smart home: atratividade, posse, intensão de compra e barreiras

- Atratividade de produtos e soluções Smart Home
- Atitudes gerais na compra de produtos e soluções
- Uso atual/interesse futuro em produtos e serviços específicos Smart Home
- Satisfação com produtos e serviços atualmente possuídos
- Interesse na compra de produtos / soluções smart home em um futuro próximo
- Preferência de tipo de assinatura, instalação e manutenção
- Barreiras na compra de tecnologia Smart Home
- Fontes consultadas antes da compra de tecnologia Smart Home

# Escopo da pesquisa (continuação)

## ...agora e no futuro

### 5. Tecnologia smart home dentro da casa

Atitudes gerais em relação à tecnologia Smart Home

### 6. Fornecedores, serviços e comunicação dentro do Smart Home

- Canais / provedores esperados de serviços de Smart Home
- Tipos de fornecedores nos quais se confia em relação ao fornecimento de serviços de Smart Home
- Atitudes em relação a um único fornecedor fornecendo tecnologia Smart Home
- Aparelhos / tecnologias usadas para controlar tecnologias Smart Home
- Expectativas de comunicação entre aparelhos Smart Home

### 7. Early adopters

- Perguntas proprietárias da GfK para identificar Consumidores de Vanguarda

### 8 Demografia dos consumidores

- Demografia dos entrevistados – incluindo condições do domicílio, situação com relação a emprego e faixas de renda

## Possibilitando que você se beneficie de



Insights únicos e detalhados

---



Cobertura de diversos mercados

---



Preço diferenciado ao comprar todos os 7 relatórios dos países (mais o relatório global)

---

## Sobre os relatórios

Nós temos 7 relatórios por país e um relatório global disponível para compra:

Custo por relatório: R\$ 40.000

O que inclui:

- Relatório PowerPoint
- Tabelas de dados

### PREÇO ESPECIAL

- Desconto na compra de todos os relatórios juntos

### Disponibilidade de relatórios



Disponível



Semana do dia 7 de dezembro



Semana do dia 14 de dezembro



Janeiro de 2015

## Entre em contato

Para mais informações sobre a pesquisa ou para comprar nossos relatórios, por favor entre em contato:



**Leonardo Melo**

Client Relationship Director

Tel: +55 11 2174 3879

Email: [leonardo.melo@gfk.com](mailto:leonardo.melo@gfk.com)

# Obrigado

A GfK é uma fonte confiável de informações relevantes sobre o mercado e consumidores, permitindo que seus clientes tomem decisões mais inteligentes. Mais de 13.000 especialistas em pesquisa de mercado combinam a paixão pelo que fazem com a vasta experiência em ciência de dados. Isto permite que a GfK forneça insights globais, combinados à inteligência de mercado local, em mais de 100 países. Através do uso de tecnologias inovadoras e ciências de dados, a GfK transforma o big data em dados inteligentes, possibilitando que seus clientes alavanquem a sua vantagem competitiva e enriqueçam as experiências e escolhas dos consumidores.