

NOVOS DESAFIOS EMPRESARIAIS

Daniele Mudrey

União - Faculdade União, Ponta Grossa - Paraná

Gilberto Zardo (Orientador)

UEPG - Universidade Estadual de Ponta Grossa, Ponta Grossa - Paraná

O presente estudo teve como objetivo principal despertar a empresa - Organização Contábil J.R. Mudrey S/C Ltda - para a importância do marketing, ou seja, a divulgação dos seus serviços prestados. A referida empresa caracteriza-se pelo fato de que apesar de possuir pequeno porte, procura desenvolver um trabalho qualitativo e bem conceituado, pois suas atividades são desenvolvidas ao longo de vinte e seis anos consecutivos na região de Ponta Grossa. Seu proprietário tem buscado incrementar e acompanhar todo o processo evolutivo da tecnologia, sempre com a intenção voltada à satisfação do cliente, que prescindir dos serviços da empresa; mesmo assim, a empresa com este Know how ao que se refere à qualidade de seus serviços, não explorava estas condições para divulgação própria. Para o desenvolvimento do estudo em benefício da empresa e de seus colaboradores, realizou-se um estudo teórico para possibilitar a montagem de um plano de ação, e foram também coletadas informações através de entrevistas e observações durante o período do estágio. Dessa forma, foram propostas sugestões e recomendações no sentido de aproveitar a "imagem" positiva já estabelecida, com o devido cuidado de aliar às idéias sugeridas pelo proprietário e seus colaboradores que de certa forma motivaram-se às mudanças. Para tanto, o marketing muito tem a contribuir no sentido de diferenciar a qualidade de serviços prestados alertando e influenciando os clientes a optarem por aquela empresa que, de certa forma, expõe sua atividade no mercado. Mostrar-se, é hoje, algo primordial no mercado competitivo atual, pois já diz um ditado: "Quem não é visto, não é lembrado", por esta razão a empresa deve revelar-se preocupada com seus clientes, incentivando-os a continuarem num ambiente que lhes forneça atualização, segurança, e, sobretudo, recursos para desenvolverem suas atividades. LEVITT (1997) afirma que o sucesso vai para aqueles que diferenciam de maneira que atraiam para si numerosos clientes diferencialmente superiores. O fato de "aparecer" de alguma forma significa estar registrando sua atividade/produto na mente dos clientes que ao necessitarem de seu serviço irão lembrar-se de ter visto/ouvido algo sobre determinada empresa e o procurarão, devido a impressão que tenha causado seu marketing.

danimudrey@uol.com.br