

ESTRATÉGIAS COMPETITIVAS PARA FIDELIZAÇÃO DE CLIENTES EM COOPERATIVA DE SAÚDE: O CASO UNIMED ENCOSTA DA SERRA

Graduação: Administração

Área temática: Ciências Sociais Aplicadas

Resultados: Resultado Parcial

Forma de apresentação: Pôster

Micheline Matei Beutler¹ - Roberto Tadeu Ramos Morais²

RESUMO

O presente trabalho apresenta uma pesquisa onde analisa as estratégias competitivas adotadas pela cooperativa Unimed para fidelizar seus clientes. A metodologia utilizada se dá através da pesquisa exploratória e com os resultados obtidos na coleta de dados pode-se verificar qual a estratégia que a cooperativa Unimed oferece aos seus clientes. Destacamos e pesquisamos conceitos de estratégias de preços justos e de vantagens competitivas diferenciadas dos concorrentes para assim se ter embasamento em autores detentores do assunto.

Palavras-chave: Cooperativismo. Estratégia Competitiva. Vantagem Competitiva. Diferenciação.

REFERÊNCIAS

BORBA, Valdir Ribeiro (Org.). Marketing de Relacionamento para organizações de saúde. São Paulo: Atlas, 2007.

COLLIS, Jill; HUSSEY, Roger. *Pesquisa em administração*: um guia prático para alunos de graduação e pós-graduação. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

CRÚZIO, Helnon de Oliveira, 1956. *Como organizar e administrar uma cooperativa*: uma alternativa para o desemprego. 4. ed. Rio de Janeiro: FVG, 2005.

GAWLAK, Albi; RATZKE, Fabiane Allage y. Cooperativismo: primeiras lições. 4. ed. rev. e atual. Brasília: SESCOOP, 2010.

¹ Acadêmica das Faculdades Integradas de Taquara - FACCAT/RS. michelinebeutler@gmail.com

² Professor Orientador. Faculdades Integradas de Taquara - FACCAT/RS. masprm@faccat.br