

ESTRATÉGIAS DE MARKETING NA FIDELIZAÇÃO DO CLIENTE DE ALTO PADRÃO: UM ESTUDO DE CASO DA JORGE BISCHOFF

Graduação: Administração

Área temática: Negócios, Administração e Direito

Resultados: Parcial

Forma de apresentação: Oral online

Isabelle Alves Scheid ¹- Sérgio Antônio Nikolay ²

RESUMO

Este artigo tem como tema as estratégias de marketing utilizadas por uma empresa calçadista do Vale do Paranhana. O objetivo principal do estudo é analisar as estratégias utilizadas pela empresa Jorge Bischoff para fidelizar o seu cliente de alto padrão. Como objetivos específicos, busca-se descrever o perfil do cliente na visão da empresa, identificar as ações de marketing utilizadas pela empresa para fidelizar esse segmento de cliente e especificar as ferramentas que a marca utiliza para construir sua diferenciação no mercado calçadista. Para a obtenção das informações necessárias a este estudo, além da pesquisa bibliográfica, foi realizada uma entrevista com a gestora de marketing da empresa, Jorge Bischoff, através de um roteiro semiestruturado.

Palavras-chave: Marketing. Fidelização do cliente. Cliente Alto Padrão.

REFERÊNCIAS

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. **Administração de marketing**. São Paulo: 2019.

SOLOMON, Michael R. **O comportamento do consumidor**: comprando, possuindo e sendo. Trad: Beth Honorato. Porto Alegre, 2016.

GOMES DE SÁ, Ricardo Rocha Leal. **Estratégias de marketing das empresas do mercado de luxo**: um estudo do ponto de vendas de vestuário e acessórios no Brasil. Universidade Presbiteriana Mackenzie. São Paulo, 2008.

¹ Acadêmica das Faculdades Integradas de Taquara - FACCAT. isabellescheid@sou.faccat.br

² Professor Orientador das Faculdades Integradas de Taquara - FACCAT. nikolay@faccat.br