

PLANO DE MARKETING PARA ALAVANCAGEM DE VENDAS DE UM NOVO PRODUTO DA ESTHETIC DENT

Aldarice Schurhaus¹
Camila da Silva Schmitt²

RESUMO

O presente trabalho tem como tema a elaboração de um plano de marketing para a alavancagem de vendas de lentes de contato dentárias, um novo produto lançado pelo laboratório Esthetic Dent na região de Balneário Camboriú. Tem como objetivos específicos: analisar os fatores internos e externos do Laboratório Esthetic Dent, a fim de conhecer melhor a empresa e identificar seus pontos fortes e fracos; identificar o público alvo e entender suas expectativas, buscando entender se a venda das lentes de contato dentais são viáveis e se existe mercado para expansão deste projeto e propor estratégias para alavancagem de vendas e fidelização dos clientes deste produto. Para obtenção de dados foi utilizado um questionário quantitativo e as análises foram feitas por métodos qualitativos. Ao final do estudo percebeu-se que o produto está em fase inicial e tem grandes possibilidades de crescimento. Foram feitos alguns ajustes na estratégia da empresa para que a mesma possa se destacar perante a concorrência e fidelizar seus clientes.

Palavras-chave: Plano de Marketing, lançamento de produto, lentes de contato dentárias.

¹ Acadêmico (a) do Curso de Administração, UNIVALI – Campus Balneário Camboriú/SC.
ice.schurhaus@hotmail.com

² Prof. MSc. Orientador, UNIVALI – Campus Balneário Camboriú/SC. camila.s.schmitt@gmail.com