



MUITO + GESTÃO

Anais da Semana Científica e de Extensão

Escola de Negócios - Univali
Curso de Administração
Campus de Balneário Camboriú

MARKETING DE RELACIONAMENTO: Uma ferramenta de satisfação e fidelização de clientes da revista Team.

Roberta Antunes¹
Pablo Limberger Flores²

RESUMO

Ao longo dos anos as organizações perceberam que focar a atenção em seus clientes poderia trazer vantagens competitivas. O marketing de relacionamento vem para aproximar os clientes de sua empresa, fazendo com que a empresa conheça as reais necessidades dos clientes. Assim, podendo criar estratégias com resultados mais rápidos e que tragam maior satisfação aos clientes. O trabalho pesquisou 35 empresas que anunciam na revista Team, e a partir das informações da pesquisa sugeriu melhorias utilizando o marketing de relacionamento para aproximar os anunciantes da revista. O resultado trouxe informações valiosas, muitas vezes ainda não percebidas pela revista que vão trazer benefícios a revista e seus anunciantes.

Palavras-chave: Palavras-chave: Marketing de relacionamento, satisfação do

¹ Acadêmico (a) do Curso de Administração, UNIVALI – Campus Balneário Camboriú/SC.
roantunes93@gmail.com

² Prof. Dr. Orientador, UNIVALI – Campus Balneário Camboriú /SC. pflimberger@hotmail.com