











ISSN: 1806-549X

## ANÁLISE DAS CONSEQUÊNCIAS DA CARÊNCIA DE GESTÃO DE MARKETING NA CONTABILIDADE X NA CIDADE DE BRASÍLIA DE MINASMG.

**Autores:** AMANDA MARQUES EVANGELISTA, ANA CAROLINE SOARES VIEIRA, FLÁVIA MENDES SOARES, JÉSSICA DHAYANNE SOARES SABINO, KARLA VELOSO COURA, LÍCIA BARBOSA ALKIMIN, SANDRA ALVES DA SILVA

O marketing estratégico é uma abordagem que busca oferecer e atender as necessidades dos clientes, e tem sido usado no mercado atual de forma constante. Neste sentido, este estudo tem como objetivo geral abordar a dificuldade de aquisição de novos clientes em uma organização familiar, com mais de 50 anos de atuação no ramo contábil, proporcionando a visualização das consequências da carência de gestão de marketing na empresa em foco. O presente trabalho teve como método a pesquisa observacional e a entrevista focalizada com os fundadores e colaboradores da Contabilidade X. Após a coleta de dados foi possível obter como resultado que para 100% dos colaboradores atuais, a queda de clientes foi o principal efeito ocasionado pela carência do marketing. Já para os fundadores, como a empresa já estava consolidada há anos, não havia necessidade de um marketing estratégico por comodismo dos mesmos. Para 34% dos colaboradores a mudança constante da gerencia da empresa foi o principal motivo pelo não aumento de clientes, para os 66% restantes, a causa foi o aumento da concorrência e a falta de um marketing nos moldes atuais. É possívelconcluir de forma parcial, que os fundadores nunca sentiram necessidade de uma gestão de marketing, pelo fato de ser o primeiro escritório do ramo contábil da cidade, acomodaram-se. Diferentemente dos colaboradores que visualizam a dificuldade da empresa no mercado atual, uma vez que aumentaram em grande quantidade os concorrentes. Além disso, os colaboradores considerarem que a falta de uma gerencia fixa gerou instabilidade para a organização.