

## TAREFA 4

Larissa Rozza Peluso

Tarefa realizada no fórum do Moodle da UC (Administração Mercadológica), conforme abaixo:

### TAREFA 4 - Fórum sobre Valor e Satisfação

sábado, 24 Abr 2021, 14:31

Como vimos na aula sobre Valor e Satisfação, um das funções do Marketing em uma organização é aumentar a percepção de valor que os consumidores tem sobre um "produto" (serviço, marca, empresa, etc.).

Neste fórum vamos exercitar nossa criatividade procurando identificar diferentes formas de aumentar o valor de um negócio (lembre-se que o próprio negócio/empresa pode ser considerado um produto em marketing).

Então: imagine uma academia ou uma padaria (ou qualquer outro negócio/empresa/produto que você quiser) e descreva pelo menos SEIS maneiras de ampliar a percepção de valor (o valor percebido pelo cliente) neste negócio.

**ATENÇÃO 1:** não há nenhuma restrição de orçamento, ou seja, as formas de ampliar valor ao negócio não precisam necessariamente ter custos baixos/nulos (mas é adequado ser realista na proposta).

**ATENÇÃO 2:** NENHUMA das ideias que forem postadas no fórum PODEM SE REPETIR (mesmo que seja em outro negócio/empresa)!

### Re: TAREFA 4 - Fórum sobre Valor e Satisfação

por LARISSA ROZZA PELUSO - sábado, 15 Mai 2021, 22:11

#### Empresa de Desenvolvimento de Software e Soluções em TI (minha área de formação acadêmica)

- Entrega o projeto de *software* completo antes do prazo previsto e acordado com o cliente;
- A cada 10 manutenções de computadores, com limpeza, 1 é grátis;
- Libera novas *features*/funcionalidades gratuitas e sem acréscimos no valor do serviço, para quem já é cliente e tem seus pagamentos em dia com a empresa, por pelo menos 6 meses consecutivos anteriores e seguidos do mês de resgate do prêmio (liberação é automática e controlada pela empresa);
- As dúvidas dos clientes sobre algum problema do sistema são sanadas de modo rápido, prático e personalizado, através do suporte remoto realizado com o *software* Team Viewer (o usuário é orientado visualmente sobre como proceder em alguma situação, no próprio sistema);
- O treinamento nos sistemas adquiridos é grátis;
- Na compra de um sistema ERP com 5 módulos (Contábil, Financeiro, Recursos Humanos, Departamento Pessoal, Almoxarifado), o 6º módulo possui 50% de desconto (Registro de Ponto);
- Na compra de um sistema web, o cliente recebe um prêmio que pode ser adquirido na forma de 30% de desconto em uma futura compra de qualquer solução fornecida pela empresa, ou receber de imediato uma integração com *chatbot* (para atendimento virtual no próprio sistema web).

Existem diversas formas de aumentar a percepção de valor que os clientes tem sobre um "produto". Acima, elenquei alguns exemplos, que leva em consideração: a rapidez (tanto de entrega do produto, quanto no atendimento), praticidade, atendimento personalizado, e prêmios que acompanham determinados tipos de produtos (inclusive, dando opções de escolha).



Re: TAREFA 4 - Fórum sobre Valor e Satisfação

por LARISSA ROZZA PELUSO - sábado, 15 Mai 2021, 23:26

Outra forma de agregar valor também, e fidelizar novos clientes, pode ser aumentando o percentual de desconto na primeira compra: da manutenção de computadores, com ou sem limpeza (50% de desconto); e de softwares que não precisam de suporte mensal (40% de desconto).