



## OS 4P'S DE MARKETING COM FOCO NA COMUNICAÇÃO: UM ESTUDO DE CASO NA ACADEMIA ALPHA

Bruna Aparecida Diniz<sup>1</sup> ([brunadiniz26@hotmail.com](mailto:brunadiniz26@hotmail.com))

Cassio Raimundo Valdisser<sup>2</sup>

### RESUMO:

**Introdução:** Em um período em que a economia está em constante variação e a crise afeta todos os mercados, as organizações estão cada vez mais averiguando novas alternativas para se estabilizar diante da crise e dessa economia variável. Nesse sentido, os 4P's de marketing têm como objetivo principal facilitar as decisões da empresa de forma eficaz para que os objetivos empresariais sejam desenvolvidos corretamente. Daí a importância, o conhecimento e o estudo dos 4P's de marketing por qualquer empresa, pois, são eles que auxiliam na definição das estratégias referentes ao lançamento e adequação do produto, definição do preço, da promoção e da praça, possibilitando a ela alcançar os seus objetivos. **Objetivo:** Identificar a importância dos 4P's de marketing e da comunicação em específico, como forma de assegurar que a Academia Alpha apresente melhor desempenho. **Metodologia:** Foram realizadas pesquisas bibliográficas em livros de autores renomados de marketing e, em artigos científicos sobre a temática. Realizou-se ainda uma pesquisa exploratória com aplicação de questionários para 50 (cinquenta) clientes da Academia Alpha, com o intuito de obter informações se a satisfação do cliente é o resultado da qualidade de aparelhos e equipamentos, associada ao bom atendimento na recepção e dos profissionais que trabalham na empresa, e um ambiente saudável, analisando a relação direta que existe entre a correta utilização do composto de marketing com a fidelização dos clientes. **Resultados:** A pesquisa realizada demonstra o que a organização desenvolve ou já desenvolveu em relação à prestação de serviços, o que ficou evidente a partir da satisfação dos clientes sobre a comunicação, a localização, as atividades prestadas e os profissionais. Verificou-se ainda que o estudo detalhado dos 4P's pode trazer inúmeras vantagens, benefícios e melhorar a competitividade da empresa, que a satisfação do cliente é resultante da qualidade dos aparelhos,

<sup>1</sup> Graduanda do Curso de Bacharelado em Administração da Fundação Carmelitana Mário Palmério – FUCAMP.

<sup>2</sup> Orientador – Prof. Me. do Curso de Bacharelado em Administração da Fundação Carmelitana Mário Palmério – FUCAMP.



do bom atendimento na recepção e dos demais profissionais que trabalham na empresa, bem como, da existência de um ambiente saudável. **Considerações finais:** Conclui-se que há a necessidade de adequação dos instrumentos de comunicação e a realização de reuniões com os profissionais (instrutores) para que eles possam oferecer aos clientes uma orientação sobre a correta realização dos exercícios, associada a disposição de um ambiente agradável e receptivo, o que tornariam tais clientes fiéis. Por tanto, as análises e as definições dos 4P's de marketing são processos fundamentais para que uma empresa possa se estabelecer e crescer no mercado, já que um planejamento bem estruturado ajuda a organização a alcançar os resultados precisos, a formular ações para atingir competitividade e obter eficiência, assim, agregando continuamente valores aos produtos/serviços e trazendo para a empresa um grande diferencial das demais concorrentes. Posto isso, é possível perceber que a empresa que faz seu planejamento adequado quanto à praça, preço, promoção e propaganda está sobrevivendo e crescendo no mercado que se caracteriza pelas crises, mudanças constantes e que cada dia torna-se mais competitivo.

**PALAVRAS-CHAVE:** Marketing. Comunicação. Academia.