



## Marketing estratégico: estudo do caso Concórdia Home Center

Jamson Justi<sup>1</sup>  
Thiago Souza Santos<sup>2</sup>  
Judikley de Souza Silva<sup>3</sup>  
Edrilene Barbosa Lima Justi<sup>4</sup>  
Jadson Justi<sup>5</sup>

Universidade Federal de Mato Grosso do Sul (UFMS/CPNA)  
Universidade Federal do Amazonas (UFAM/ICSEZ)

### Resumo:

**Introdução:** Para uma empresa obter sucesso e se firmar no mercado, é de extrema importância o uso dos conceitos de marketing, pois, além de servir como guia para as ações e estratégias, é instrumento de diferenciação, sobrevivência e crescimento da organização. **Objetivo:** Verificar como uma empresa aplica o marketing como ferramenta estratégica. **Metodologia:** Para desenvolvimento deste trabalho foi realizada uma pesquisa bibliográfica e feito um estudo de caso na empresa Concórdia Home Center, em Nova Andradina, MS. **Resultados e Discussão:** Foi identificado como ponto forte o uso de ampla divulgação das promoções e marca da empresa, através de panfletos, mídia virtual, patrocínios em eventos, entre outros. Como ponto fraco cita-se a falta de funcionários qualificados voltados para um atendimento de excelência no novo segmento de *home center*. Como oportunidade de negócios tem-se a possibilidade de explorar novos segmentos de mercado e como ameaça principal a redução de liberações de financiamentos habitacionais. **Conclusão:** Conclui-se que, para aproveitar as oportunidades de mercado e vencer as ameaças, a empresa estudada necessita investir em qualificação de pessoal e melhorar seu composto promocional, utilizando melhor a internet e redes sociais, pois, com estas formas de comunicação a empresa estará abrangendo um público-alvo bem maior. Também, a empresa precisa criar, manter e aprimorar o relacionamento com seu mercado consumidor, objetivando uma relação lucrativa e duradoura, pois um cliente satisfeito normalmente conta suas boas experiências a outros clientes atuais e potenciais.

**Palavras-chave:** Administração estratégica em marketing; Matriz SWOT; Relacionamento com clientes.

---

<sup>1</sup> Graduado em Engenharia Mecatrônica. Doutorando em Física Ambiental. jamson.justi@ufms.br

<sup>2</sup> Graduando em Administração. thiago\_sds04@gmail.com

<sup>3</sup> Graduando em Administração. judikley.faculdade@gmail.com

<sup>4</sup> Graduada em Administração. Doutora em Desenvolvimento Regional. edrilene@gmail.com

<sup>5</sup> Graduado em Pedagogia. Mestre em Psicologia. jadsonjusti@hotmail.com