

ANÁLISE DA ESTRATÉGIA DE INOVAÇÃO NOS PROCESSOS DE VENDAS E MARKETING NA EMPRESA METALÚRGICA RABBIT

Rafael Jesus de Matos Coelho
Robinson Henrique Scholz (orient)
UNILASALLE - CANOAS

Área Temática: Ciências Socialmente Aplicáveis

Resumo: A pesquisa em andamento tem o propósito de analisar a estratégia de inovação nos processos de vendas e marketing da empresa Metalúrgica Rabbit, localizada no município de Canoas (RS). O tema vendas e marketing são fundamentais para a continuidade da empresa, visto que são destes quesitos a entrada de capital e expansão da empresa. Portanto baseado nisso, analisando todos os setores da empresa, estes são os pontos que necessitam de maior atenção. Para haverem melhoras contínuas sobre os processos praticados na empresa, a inovação destes é fundamental, porém, para que isso aconteça realmente, este processo exige controle e, principalmente, planejamento. Estudos mostram que a inovação, de forma simplificada é a adoção de uma ideia ou comportamento que seja novo, sendo aplicada no campo da mudança estratégica dentro das organizações esta é composta por três dimensões, sendo elas: o conteúdo, o contexto e processo e para ser melhor organizada, ser gerida na forma de entradas, saídas, atividades e sub processos, além da necessidade de se filtrarem as principais ideias levantadas, a fim de serem postas em prática. Estas ações servem para que o progresso aconteça de forma clara e que ideias com maior potencial sejam separadas das demais com menor efetividade. Assim, a pesquisa vem sendo desenvolvida com o objetivo geral de analisar os processos de vendas e marketing da empresa Metalúrgica Rabbit no campo da inovação. Este objetivo se divide em três objetivos específicos: a) compreender como a inovação nos processos de venda e marketing pode agregar valor a empresa; b) analisar a melhor forma que a empresa pode se comunicar e ter retorno positivo de seus clientes e c) discutir as potencialidades e os obstáculos de inovação nos processos de marketing e vendas da empresa. Contribuir na melhora dos processos de vendas e marketing dentro da empresa é fundamental para uma maior abrangência de parcela de mercado e maior número de novos pedidos para a produção, podendo ser a formulação de uma nova estratégia de inovação a principal forma de agregar valor aos atuais produtos fabricados na empresa, fazendo dos processos atuais mais enxutos e efetivos, sendo esta a motivação para o desenvolvimento deste estudo. O método adotado para a pesquisa é um estudo de caso, de cunho qualitativo e exploratório, tendo como campo impresso a rio de vendas da empresa Metalúrgica Rabbit localizada no município de Canoas (RS). A pesquisa tem como técnicas de coletas de dados a aplicação de entrevistas semiestruturadas, dados documentais e observação participante. Para a análise das informações será aplicada a técnica de análise de conteúdo. Este estudo pode contribuir na melhora dos processos atuais da empresa no setor de vendas, sendo analisado o que é feito atualmente com o intuito de melhoria para consequentemente o desenvolvimento geral da empresa.