Resumo de administração

Professor Demetrious Bazan

A ORGANIZAÇÃO VOLTADA PARA O MERCADO À EVOLUÇÃO DO MARKETING

A ideia de trocas surgiu ainda nos primórdios da sociedade com o escambo, a troca de produtos, depois passou por transformações chamadas de as 3 eras da comercialização.

Essas 3 eras foram a era da produção onde tudo que se produzia se vendia, não havendo a preocupação com o estoque; a era de vendas onde havia a preocupação com o estoque de produtos e as informações sobre o mesmo; e por fim surgiu a era do marketing que perdura ate hoje.

Ao analisar as relações com os clientes e com as empresas podemos concluir varias diretrizes a respeito de como lidamos com os produtos as vendas e ate com o próprio marketing, nisso temos uma visão mercadológica que é imprescindível para as empresas, a abordagem mais efetiva para o mesmo é a da discussão sobre a gestão de produtos, preços, promoções e distribuições.

O bom administrador tem a seu dispor 4 variáveis controláveis (o quê, quanto, como e onde), que pode e deve modificar para que a empresa se adeque ao “pedido” do cliente, deixando a própria situação fornecer as incontroláveis.

Todo este processo de estudos sobre o mercado e sobre os prováveis clientes em si é muito importante porque o mercado em si muda de região a região, também para o recolhimento de informações, a descoberta de novas oportunidades e problemas.

O composto de marketing é um sistema que os gerentes e administradores podem e devem controlar a oferta e a demanda, sabendo que eles devem possuir o conhecimento da evolução das atividades do marketing, sua comercialização e afins, conhecer e saber como gerenciar suas atividades referentes ao marketing de sua empresa; onde estes “gestores” acima de tudo precisam ser competentes, disciplinados e polivalentes.