

# Marketing TH

## Afinal, o que é Marketing ?

Afinal, o que é Marketing ?

MARKETING e a ARTE

de atrair, conquistar, manter e encantar Clientes...

Assim como a própria ADMINISTRAÇÃO, Marketing é muito mais ARTE do que CIÊNCIA. Na música, na pintura, na dança, cada obra é única e impossível de "imitar" mediante equações matemáticas ou metodologias de repetição laboratoriais, traxite "fórmulas prontas" e serem aplicadas em Marketing talão, igualmente na Terapia Holística...), contudo, assim como na ARTE, podemos estudar as TÉCNICAS, além de aprender com os grandes mestres e estudo de casos.

Claro, sendo definições clássicas:

"Marketing é um processo social e gerencial pelo qual indivíduos e grupos obtêm o que necessitam e desejam através da criação, oferta e troca de produtos de valor com outros." - Philip Kotler

"Marketing é o processo de planejamento e execução do conceito, preço, comunicação e distribuição de idéias, bens e serviços, de modo a criar trocas que satisfaçam objetivos individuais e organizacionais." - Gary J. Armstrong e Richard J. Stermick

Pelo menos em um ponto, todos os autores concordam: MARKETING é focar o trabalho sempre sob o ponto de vista do Cliente, inclusive, superando suas expectativas. Claro, a ÉTICA é fundamental ao VEREDICHO e bem-sucedido Marketing, impondo os necessários limites. Afinal, de nada adianta afirmar algo simplesmente para agradar aos Clientes, se na prática, não corresponder à verdade, ou afastar-se do resultado final pretendido, ou, ainda, se a "brecha" de atingir-se o objetivo contratado prejudicar outros fatores. Por exemplo, propagandear que alguém vai conquistar a sua forma ideal, sem esforço algum e em pouco tempo, apenas submetendo-se a alguns procedimentos de consultório, talvez atrair Clientes. Contudo, quando a prática mostrar ausência de bons resultados, obviamente não vai conquistar, muito menos, manter e tão pouco, encantar Clientes, que no mínimo, desaperceberão, pois bem poderam procurar um órgão de defesa do consumidor e denunciar a "terrapaganda enganosa".

Gracias à visão HOLÍSTICA de mundo, hoje devemos ir além do conceito de "pensar e agir sob o ponto de vista do Cliente". Mais do que simplesmente agradar-lo, temos que atuar pelo BEM-ESTAR do mesmo e da sociedade, pois, pelo menos em consultório, nem sempre o Cliente tem razão. Imagine alguém desejando diminuir seu peso... Podemos atingir este objetivo, sim, quem sabe, ir além de suas expectativas quantitativas de quilogramas e se desenvolver... É ter um Cliente satisfeito, inclusive, dividindo positivamente esse trabalho... Contudo, se sempre resultados forem obtidos às custas da saúde global de nosso Cliente, teremos lidando com TERAPISTAS HOLÍSTICOS, como "trabalhadores" e como pessoas. Sem ÉTICA é impossível praticar o Marketing verdadeiro. Talvez devêssemos chamar essas distorções de "marketing" ou "marketing", que infelizmente terão vida curta mesmo noivo tempo. Os Clientes estão cada vez mais bem informados e conscientes de seus direitos e aplicam a mais implacável e eficiente justiça: a "lei de mercado", graças à qual, os bons profissionais tem tudo para prosperar !

ID de solução único: #1180  
Autor: : SINTE SINDICATO DOS TERAPEUTAS  
Última atualização: 2007-06-27 13:30