



POR QUE UMA EMPRESA NÃO SOBREVIVE SEM MARKETING?



Marketing

Team

Product

Concept

SALE

50%



A.
B.
C.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	5
2	COMO E QUANDO O MARKETING SE TORNOU INDISPENSÁVEL	7
	2.1. Marketing como estratégia	9
	2.2. O marketing é mais importante do que nunca	10
3	MERCADO DE TRABALHO E O PROFISSIONAL DE MARKETING	13
	3.1. Perfil do profissional de marketing	14
4	POR QUE FAZER O CURSO DE MARKETING? ..	17
5	CONCLUSÃO	21



1. INTRODUÇÃO

De anúncios de TV a outdoors e posts patrocinados nas redes sociais, o marketing está ao nosso redor. Mudanças na tecnologia, nos hábitos dos compradores e na economia estão modificando rapidamente o cenário de marketing.

As empresas estão tentando se adaptar às recentes mudanças e aproveitar as oportunidades trazidas por essa nova realidade. É por isso que as carreiras em marketing estão cada vez mais em alta.

Empresas em todos os setores precisam de profissionais de marketing para progredir. Mas como você pode aprender e dominar as habilidades técnicas, criativas e interpessoais necessárias para ter sucesso nesse mercado?

Uma graduação em marketing é a resposta.



2. COMO E QUANDO O MARKETING SE TORNOU INDISPENSÁVEL

Para entender o conceito de marketing e o porquê de ser uma área que tem se tornado cada vez mais importante, é preciso esclarecer o que não é marketing e pode te confundir na hora de optar por essa carreira:

- **Marketing não é propaganda:** Este é o maior mito em torno do marketing. Propaganda é apenas uma das ferramentas disponíveis para uma empresa comunicar e vender produtos e serviços.
- **Marketing não é promoção pessoal:** Para isso existe o *marketing pessoal*, que ajuda pessoas a serem percebidas e se destacarem. Mas a promoção de uma pessoa também é outra ferramenta para atender um objetivo específico.

- **Marketing não significa fazer as pessoas comprarem o que não precisam:** O comportamento dos consumidores é um dos campos de estudo do marketing que busca compreender as motivações de consumo e usá-las de forma estratégica e atraente – e não forçada.
- **Marketing não é venda ou promoção:** A venda não é o principal objetivo do marketing, mas é o resultado de todo um esforço de estratégia, criação e desenvolvimento de uma oferta.

Basicamente, podemos dizer que o marketing é o processo de comunicar o valor de um produto ou serviço a clientes em potencial. Envolve antecipar, gerenciar e satisfazer a demanda por produtos e serviços.

Esse processo ajuda as empresas a identificar, compreender seus clientes, apresentar ideias, benefícios e os argumentos de venda exclusivos do seu produto ou serviço.

Resumindo, é decidir o que, para quem, como, quando e onde vender.

2.1. Marketing como estratégia

Hoje, o marketing é conhecido como uma combinação avançada de estratégia e tecnologia, mas nem sempre foi assim. A história do marketing como a conhecemos teve um começo humilde por simplesmente tentar vender bens e serviços.

Foi durante a Revolução Industrial que comprar mercadorias começou a ser mais fácil para as pessoas do que fabricar as próprias coisas. A produção em massa fez surgir nas empresas a necessidade de encontrar as melhores formas de desenvolver os produtos e uma abordagem mais sofisticada para atrair os consumidores.

Do início do século XX ao final dos anos 1940, a competição no mundo dos negócios se intensificou. A necessidade de aumentar as vendas usando técnicas de marketing tornou-se parte essencial para se destacar no mercado, que estava cada vez mais competitivo.

O marketing começou, então, a enfatizar os métodos de distribuição e ampliar os meios de comunicação com o consumidor.

A partir da década de 1960, os mercados de muitas indústrias ficaram saturados devido à concorrência.

A necessidade de conquistar e manter clientes fez com que empresas dedicassem um departamento exclusivo para o marketing e passassem a contratar especialistas na área.

2.2. O marketing é mais importante do que nunca

O mundo está inundado de produtos, serviços, tecnologias, soluções, modelos de negócios inovadores e consumidores cada vez mais exigentes. É neste cenário que o marketing se tornou mais importante do que nunca.

O marketing é uma ferramenta estratégica e indispensável para criar e manter demanda, relevância, reputação, competição e muito mais. Sem ele, é provável que uma empresa não consiga se manter, e sabe por quê?

1. É uma forma eficaz de envolver os clientes: O marketing conecta os clientes certos ao produto certo. Engajar os clientes é diferente de divulgar suas ofertas.

2. Ajuda a construir e manter a reputação da empresa: A reputação determina o valor de uma empresa, produto ou serviço. A maioria das atividades de marketing é voltada para a construção do valor, para atender às expectativas dos clientes em todos os níveis.

3. É um canal de comunicação que ajuda a construir o relacionamento empresa-cliente: A confiança e o entendimento entre a empresa e seus clientes torna a marca consistente e destaca o negócio no mercado.

4. Ajuda a aumentar as vendas: O marketing utiliza diferentes maneiras de promover produtos ou serviços e, conseqüentemente, aumenta as vendas.

5. Ajuda a empresa a se manter relevante no mercado: A maioria das empresas presume que sempre será a marca favorita do cliente, mas a verdade é que as empresas precisam constantemente encontrar novas maneiras de permanecer na mente dos consumidores. Essa é uma das funções do marketing.

6. Ajuda na tomada de decisão: O marketing fornece as melhores estratégias para decidir o que, quando, para quem e o quanto produzir.

E, finalmente, o marketing ajuda não apenas equipes de vendas, mas todas as pessoas dentro de uma empresa a pensarem de fora para dentro sobre o estão oferecendo ao seu público.



3. MERCADO DE TRABALHO E O PROFISSIONAL DE MARKETING

Em pesquisa realizada pelo Banco Nacional de Empregos (BNE), o profissional de Marketing ganha, em média, R\$ 3.200,00 por mês. E, dependendo do tempo de experiência e do porte da empresa, pode chegar a R\$ 6.600,00 nos níveis mais básicos.

A consultoria Robert Half afirma que nos próximos anos haverá um crescimento na demanda por profissionais de Marketing, com salários em média de R\$8.000,00 para analistas, R\$10.000,00 para coordenadores e entre R\$25.000,00 e R\$45.000,00 para gerentes e diretores de marketing.

E se você pensa em seguir pela área do ensino, além de um mercado sempre em busca de bons professores, encontrará salários que vão de R\$ 4.800,00 a R\$10.000,00.

3.1. Perfil do profissional de marketing

O mercado de trabalho para o profissional de marketing é muito abrangente e há possibilidade de carreira em diversas áreas. Você pode se especializar na que fizer mais sentido, mas é imprescindível ter um conhecimento geral para se destacar em todos os níveis.

Há um conjunto de habilidades importantes para um bom profissional de marketing que pode ser adquirida durante o curso de graduação e aprimorada com experiências práticas:

Comunicação: Profissionais que desejam seguir carreira na área de marketing precisam dominar e tornar sua comunicação clara, relevante e atraente para criar conexão com seu público. Sem falar que é uma habilidade útil no dia a dia de qualquer pessoa.

Inovação e Criatividade: Como falar em marketing sem falar em criatividade? Ser criativo não é um talento para poucos, é uma competência que pode ser adquirida e desenvolvida por qualquer pessoa. Com criatividade é possível criar coisas novas, pensar fora da caixa e propor soluções rápidas e inovadoras.

Pesquisa e Análise: Trabalhar com marketing é mais do que criar, é também pesquisar, analisar, planejar, saber ler e interpretar dados para alcançar os resultados desejados.

Gestão e trabalho em equipe: A capacidade de gerenciar projetos, pessoas e recursos é o passaporte para uma carreira de sucesso em qualquer área. E como o marketing é estratégico para todas as outras áreas de uma empresa, saber trabalhar em equipe é fundamental.





4. POR QUE FAZER O CURSO DE MARKETING?

É possível começar a trabalhar com marketing sem ter um diploma de nível superior? Sim, mas por que ir pelo caminho mais longo e mais difícil? Uma verdadeira carreira não acontece sem um estudo aprofundado que envolva teoria, prática e experiência.

Além de um conhecimento profundo da profissão, uma graduação em marketing te dará uma compreensão das outras disciplinas de negócios para atuar de forma multifuncional em uma organização.

Um diploma de nível superior abre portas e possibilidades e, especificamente o curso de marketing, tem ainda mais benefícios, como:

- **Ter uma opção de carreira diversificada:** No curso de marketing você conhecerá uma variedade de áreas e disciplinas diferentes, como

os princípios básicos de negócios, elementos de psicologia para entender o comportamento do consumidor e muitas outras.

- **Aprender habilidades com alta demanda:** Um diploma em marketing garante que você saiba como se comunicar de forma eficaz, pensar de forma criativa e desenvolver estratégias eficientes. Ao longo do curso, você desenvolverá habilidades críticas de pesquisa, análise e resolução de problemas que podem ser aplicadas a carreiras em vendas, publicidade, desenvolvimento de produtos e relações públicas para empresas e agências.
- **Alavancar seu próprio negócio:** Além de adquirir conhecimentos da área de negócios, como contabilidade, finanças e gestão, com os conhecimentos adquiridos no curso de marketing você será capaz de fazer pesquisas de mercado, entender e prever tendências, anunciar seu produto ou serviço de forma criativa e atraente, planejar campanhas de marketing e estratégias para se destacar entre os concorrentes.
- **Estar alinhado com o futuro:** A tecnologia digital está mudando a maneira como interagimos com nosso mundo, e isso inclui a maneira como os consumidores se envolvem com empresas e marcas.

A profissão de marketing agora requer mais do que uma compreensão das técnicas tradicionais.

- **Conseguir uma promoção ou aumento salarial:** A graduação é requisito mínimo para determinados cargos e salários. O diploma de marketing pode melhorar significativamente suas chances não apenas de conseguir um emprego melhor, mas também de progredir na carreira e, conseqüentemente, conseguir salários mais altos.



5. CONCLUSÃO

Se chegou até aqui, você já tem diversos motivos para querer estudar marketing: é uma das áreas em constante crescimento, o curso te prepara para diversas possibilidades de carreira, e dará uma base sólida de habilidades e competências de negócios, além de criatividade e pensamento estratégico.

O marketing é um campo altamente competitivo e recompensador. As empresas de todos os setores contam com profissionais de marketing para gerar reconhecimento de sua marca e aumentar as vendas de seus produtos e serviços.

Uma carreira em marketing atrai uma grande variedade de pessoas porque as funções de trabalho dentro do setor são muito variadas - há espaço para todos. Mas se você quer sair na frente e se destacar...



Venha para
faculdade IBC,
instituição com



comprometida com a **qualidade,**
excelência e seriedade no
ensino e no desenvolvimento de
pessoas.

FAÇA SUA INSCRIÇÃO!

www.faculdadeibc.edu.br



ou envie um e-mail para

vestibular@ibccoaching.com.br

4020-0069



Chame por
WhatsApp

Clique no ícone ou adicione o
telefone acrescentando o (011)

