Vanessa Nascimento

5 vantagens

de usar **pesquisas no marketing**

AGÊNCIA
DE MARKETING
DIGITAL

Você já se perguntou?

Quais eram as **5 vantagens** de usar pesquisa no **marketing?**

A pesquisa de marketing é a função que integra o consumidor, o cliente e o público ao profissional de marketing por meio de informação - informação usada para identificar e definir as oportunidades e os problemas de marketing, gerar, aperfeiçoar e avaliar as ações de marketing, monitorar o desempenho de marketing e facilitar o entendimento do marketing e facilitar o entendimento do marketing como um processo.
A pesquisa de marketing especifica as informações necessárias para o atingimento desses aspectos, define os métodos para a coleta das informações, gerencias e implementa o processo de coleta, analisa e comunica as respostas e suas implicações." Definição oficial de pesquisa de marketing - American Marketing Association.

"Quem tem melhores **informações,** toma melhores **decisões**."

Informações na palma da mão

Informações na palma da mão para que possamos salientar, que a pesquisa é uma das principais ferramentas estratégicas do marketing, ou seja, é um instrumento sistemático que busca absorver informações sobre um espectro amplo de dados qualitativos e quantitativos que podem subsidiar ações e decisões mercadológicas, diminuindo riscos e potencializando os impactos na organização. Destarte, a pesquisa revela oportunidades de melhoria e ajuda os empresários a tomarem decisões seguras e a elaborarem um planejamento eficaz atingindo progressos significativos nas futuras ações. A tarefa da pesquisa de marketing é avaliar as necessidades de novas informações e fornecer a gerencia subsídios precisos, relevantes, confiáveis, válidos e atuais que reflitam uma situação verdadeira, agregando desta forma, um enorme valor aos negócios e a sociedade, pois auxilia a reduzir os custos e a incerteza em uma decisão de negócio.

“Quem tem melhores **informações,** toma melhores **decisões**.”

Identificar

Identificar os clientes mais importantes e estratégicos e suas necessidades. Como também ajuda a identificar suas forças, fraquezas e oportunidades com relação ao mercado atual.

“Quem tem melhores **informações,** toma melhores **decisões**.”

Facilitar

Facilitar a rápida adaptação da empresa ao mercado, trazendo pra empresa um pouco de flexibilidade na hora de tomar as decisões. Como também tem o poder de facilitar o planejamento de médio e logo prazo.

“Quem tem melhores **informações,** toma melhores **decisões**.”

Criar interações

Criar interações entre os tomadores de decições, reduzir a centralização na hora decisória em uma ação de marketing, fazendo pode também reduzir os custos operacionais.

“Quem tem melhores **informações,** toma melhores **decisões**.”

Criar e consolidar vantagens

Criar e consolidar vantagens na hora de fidelização do cliente, como também ter informações para evitar possiveis surpresas e diminuir as incertezas na hora de tomar alguma decisão.

“Quem tem melhores **informações,** toma melhores **decisões**.”

BÔNUS

Porque fazer pesquisa de marketing?

Porque fazer a pesquisa de marketing? Porque ela ajuda na elaboração de uma coleta de informações, serve também para a elaboração de relatórios sistematicos de uma nova descorberta que é relevante sobre uma situação específica de marketing enfrentada por uma empresa.

“O interessante das médias é que elas escondem a verdade de forma muito efetiva.” **Avinash Kaushik**

Fonte

Slideshare: Pesquisa de Marketing
< http://pt.slideshare.net/miltonh/pesquisa-de-marketing-201201**>**

Administradores: Investir em pesquisa e uma vantagem competitiva <http://www.administradores.com.br/artigos/marketing/investir-em-pesquisa-e-uma-vantagem-competitiva-para-diminuir-riscos/11308/**>**

Portal de conhecimentos: Pesquisa de mercado <http://www.portaldeconhecimentos.org.br/index.php/por/Conteudo/Pesquisa-de-mercado**>**