



ESTRATÉGIAS DE MARKETING E VANTAGENS COMPETITIVAS: ESTUDO DE CASO DE EMPRESAS NO SEGMENTO DE FAST FOOD

NAYRA KARINNE BERNARDES DE MENEZES; TEREZA CRISTINA PINHEIRO DE LIMA; PAULA INÊS VILELA RIBEIRO; IRENE REIS; LUCIA ABRANTES; NAYRA KARINNE BERNARDES DE MENEZES
nayrakarinne@hotmail.com

Objetivo: Analisar as estratégias de marketing da empresa goiana QG Jeitinho Caseiro e discutir seus diferenciais competitivos no mercado de fast food e sua eficácia para o desenvolvimento, competitividade e resultados da empresa.

Método: Para o desenvolvimento deste estudo de caso, foi feita pesquisa bibliográfica e documental. A abordagem da pesquisa foi de caráter qualitativo a partir da interpretação dos significados, não podendo ser quantificado numericamente. Este estudo analisou a formação das estratégias de marketing e suas vantagens competitivas ao longo de três décadas do QG Jeitinho Caseiro com entrevista semi estruturada, gravada e transcrita com o Proprietário e Diretor de Marketing do grupo a partir das seguintes questões: história do QG, reposicionamento da marca? Competitividade, estratégias e ações de marketing de mercado, com várias empresas multinacionais, As principais vantagens competitivas. **Resultados:** A empresa QG descreve ações efetivas em aprimorar seu negócio com um plano de trabalho de ampliação de lojas próprias e franquias. Adota a teoria do marketing como base estrutural para seu desenvolvimento com os 4P's do marketing. Possui vantagem no quesito preço e faz opção pela meritocracia de seus colaboradores. Em relação ao marketing como vantagem competitiva, considera o valor agregado de sua marca e reformula sua imagem frente ao público como foco na alimentação saudável. Propôs uma tipologia composta de três estratégias genéricas: liderança no custo total, diferenciação e enfoque. Outro fator é a expansão do cardápio e o lançamento da linha de Pastelaria Gourmet para um público diversificado. **Conclusão:** O estudo teve seus objetivos atendidos entendendo como são utilizadas as estratégias de marketing da empresa QG. Tem seu planejamento bem definido e a área de marketing bem estruturada utilizando as vantagens competitivas a seu favor, que são foco no preço, investimentos nas ações de atendimento ao cliente, qualidade e diversificação do produto, apresentação da empresa, contato direto com o cliente, entre outros.

Palavras-chave: Estratégias De Marketing.. Vantagens Competitivas.. Posicionamento No Mercado.