



<b>Evento</b>	Salão UFRGS 2014: SIC - XXVI SALÃO DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA DA UFRGS
<b>Ano</b>	2014
<b>Local</b>	Porto Alegre
<b>Título</b>	COMPREENDENDO O PROCESSO DE COMPRA DE PROCEDIMENTOS ESTÉTICOS PELAS MULHERES JOVENS DA CLASSE A DA REGIÃO METROPOLITANA DE PORTO ALEGRE
<b>Autor</b>	NADINE RIBEIRO GINDRI
<b>Orientador</b>	ANI MARI HARTZ
<b>Instituição</b>	Escola Superior de Propaganda e Marketing

## **COMPREENDENDO O PROCESSO DE COMPRA DE PROCEDIMENTOS ESTÉTICOS PELAS MULHERES JOVENS DA CLASSE A DA REGIÃO METROPOLITANA DE PORTO ALEGRE**

Nadine Ribeiro Gindri

Orientadora Professora Doutora Ani Mari Hartz

Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM SUL)

Contatos: [Nadinegindri@hotmail.com](mailto:Nadinegindri@hotmail.com) (51) 8131.5685

[ani.hartz@espm.br](mailto:ani.hartz@espm.br) (51) 9973.7854

A partir dos padrões e consumo encontrados na atualidade pode-se observar a notável relevância que vem tomando as preocupações do sexo feminino com relação a sua vaidade, principalmente no que diz respeito à sua aparência física. Tendo em vista os padrões de beleza ligados com a cultura brasileira, o poder de consumo feminino e o crescimento econômico do país, busca-se compreender o processo de compra de procedimentos estéticos realizados pelas mulheres jovens da classe A da região metropolitana de Porto Alegre. Para a realização do presente estudo, usa-se como metodologia uma pesquisa do tipo exploratória com vertente qualitativa, a qual possui a unidade de estudo mulheres na faixa etária jovem, as quais apresentam idade entre 15 e 24 anos. Estas, necessariamente moradoras na região metropolitana de Porto Alegre, pertencentes a classe A, a qual faz parte aquelas que possuem a renda mensal bruta familiar acima de 12 mil reais e assim é de relevância salientar que a coleta de informações utilizada ocorreu através de uma pesquisa bibliográfica, juntamente com pesquisa documental e ainda 8 entrevistas em profundidade. A técnica de análise de dados a qual se insere na presente metodologia é a análise de conteúdo através do agrupamento das informações obtidas em categorias. Para fundamentar a pesquisa, utiliza-se como principal teoria o processo de compra do comportamento do consumidor dos autores Kotler e Keller (2006), além de autores como Solomon (2002), Samara e Morsch (2005) e ainda Sheth, Mittal, Newmann (2001) Com relação a pesquisa, através dos resultados os quais foram obtidos tendo base no referencial teórico e na pesquisa qualitativa, pode-se compreender previamente que as jovens demonstram muita preocupação com a sua aparência física, e essas acreditam que o seu bem estar físico, psicológico e principalmente a sua vaidade tem relação direta com a sua autoestima e realização pessoal. Buscando estes atributos, as jovens fazem o uso de procedimentos estéticos que proporcionem segurança, e pessoas que já tenham realizado algum procedimento como principal referência. No presente estudo, tem-se como principal objetivo desvendar os fatores que permeiam o processo de compra das jovens, tendo em vista isso, se dá o enfoque a teoria abordada de acordo com os autores Kotler e Keller(2006) o qual define este processo em seis etapas. Primeiramente o reconhecimento do problema, após isso a busca de informações, depois a avaliação de alternativas seguida pela etapa da compra e por fim a experiência pós-compra.As jovens salientam que tanto os fatores psicológicos internos, quanto os fatores externos, como, por exemplo familiares, amigos, sociedade e também a tecnologia são os principais elementos que a incentivam buscar procedimentos estéticos para a melhora da sua aparência externa, sendo essa física e também a sua melhora psicológica.