

O Novo Mercado

Ícaro de Carvalho

AULA 005 – Natureza do produto – Parte 1.

O que será discutido na aula?

Nessa aula explico o que será tratado nas aulas seguintes, por que e discuto alguns conceitos.

INTRODUÇÃO

Pretendo dar uma introdução geral sobre como iremos evoluir a partir de agora porque quero fazer um “pacotão” de fundamentos sobre marketing digital antes de continuarmos a analisar as questões do momento, para que todos consigam acompanhar as análises futuras.

Quando nós falamos de conhecer a dinâmica da internet, poderia ficar um mês direto, 6 meses de aula para falar somente do Facebook. No entanto, quantas pessoas se interessam por esse nível de especificidade sobre o tema?

Então, para falar sobre internet, preciso ser genérico, para que sirva para todos, mas também ser útil.

DISCUSSÃO

Há uma frase de Chesterton no Ortodoxia que eu considero ser uma das melhores dicas de negócios que existem na história. Ele diz que a diferença entre o homem moderno e o homem antigo é que o homem antigo duvidava da sua capacidade, mas nunca de seu propósito, enquanto o homem moderno nunca duvida da sua capacidade, mas está a todo tempo duvidando do seu propósito.

O homem antigo, por duvidar de suas capacidades, tinha muito arreio. Quando você não duvida, quando acha que pode conquistar o universo e ao mesmo tempo desacredita no propósito, pensa que pode querer qualquer coisa, você vira uma máquina de gastar dinheiro.

Quando eu tenho uma meta e a atinjo, eu fico satisfeito.

Há diversos tipos de satisfação. Quando você cria apenas resultados materiais, você cria apenas felicidades materiais e é esse ponto que torna o ser humano moderno em uma máquina de gastar dinheiro.

Se temos uma sociedade que promove somente a felicidade e realização material, só existe uma forma de você angariar isso: dinheiro.

Quando somamos isso ao tédio do ser humano e seu constante estado de conexão, devido às inovações tecnológicas, o que precisamos aprender é como comunicar com essas pessoas para vender – o que quer que seja.

Era da Atenção

Quando eu estava na escola, ouvia dos professores que estávamos na era da informação. Não estamos mais na era da informação, mas na era da atenção.

A era da atenção significa que você compra coisas pelo significado delas, não por sua utilidade. Quantas pessoas compram um tênis da Nike porque "vão começar a correr semana que vem" mas só os usam para andar no shopping?

Nesses casos a proposta é mais importante do que o produto e vamos ver isso nas próximas aulas. É a qualidade do seu discurso que vai convencer o cliente a comprar o produto, especialmente porque virtualmente ele não entra em contato com o produto antes da compra e muitas vezes está atrás só do significado da compra do produto.

Blogs

Boa parte do bioma de blogs é entretenimento.

Quando seu blog tem objetivo econômico, pode ser para promover o seu produto, ele não se baseia em muito tráfego. O objetivo é fazer uma boa apresentação do seu produto e guiar o *lead* até a compra.

Outro tipo de blog é o que trabalha com atenção. São os portais de notícia, novidades, esportes. Esses sites precisam de tráfego, eles trabalham com volume.

Se você não está pronto para trabalhar com 100 mil visualizações por dia, você não vai conseguir justificar o seu esforço em blogs desse tipo.

Q & A

❖ +20 minutos de interação com o chat.