

Oportunidades que a autoridade pode gerar

Transcrição

Falando mais sobre como os famosos conseguem utilizar a sua autoridade para gerar mais negócios, analise o exemplo de **Arnold Schwarzenegger**.

Quem gosta de cuidar do corpo, de musculação, de *bodybuilding*, provavelmente tem o Schwarzenegger como uma referência de autoridade. No site [schwarzenegger.com](http://www.schwarzenegger.com/) (<http://www.schwarzenegger.com/>), vemos que ele conseguiu pegar toda a sua trajetória profissional e gerar negócio. Atualmente, ele é reconhecido como um grande ícone da questão *fitness* e utiliza isso para gerar negócio.

A proximidade que Schwarzenegger tem com o público em suas redes sociais, por meio de *lives*, vídeos e fotos, acabam cativando e fazem as pessoas pensarem que "além dele ser referência em *bodybuilding*, ele também quer compartilhar experiências e trocar ideia com o público".

Schwarzenegger tem uma linha de produtos e aqueles que estão interessados no mundo *fitness*, tendem a comprá-los porque ele é uma autoridade.

Um último exemplo sobre autoridade. O filme coreano "*Train to Busan*", lançado em 2016, foi assunto de vários sites como na [bbc.com](http://www.bbc.com/news/world-asia-36939395) (<http://www.bbc.com/news/world-asia-36939395>). O filme foi indicado ao Festival de Cannes, e com isso, concluímos que ele é bom.

No artigo somos informado que o filme foi indicado a premiação do Festival de Cannes, os leitores podem acreditar que o filme é muito bom, sem ainda tê-lo assistido.

Você percebe a influência que premiações como o Festival de Cannes e o Oscar têm para influenciar decisões? Como você consegue utilizar esse princípio a favor do seu negócio?

O que quero demonstrar com esses exemplos é que quanto mais trabalharmos para nos posicionarmos como autoridade num assunto, maiores serão as nossas chances de sermos reconhecidos como referência e consequentemente vender algo.

Percebeu que um artista, ou algum profissional ou atleta em geral, que empresta a sua imagem para demonstrar aprovação sobre algo, pode fazer com que o cliente faça essa transferência de autoridade e qualidade para o produto. Por isso, seja cuidadoso sempre.

Sugestões para a Mirror Fashion:

- Atualizar a página "Sobre";
- Destaque para premiações;
- Destaque profissional;
- Quantos clientes já foram atendidos;
- Regiões atendidas.

No seu caso, quais os atributos que você pode utilizar para a construção da sua autoridade? Fazer com que os clientes tenham uma percepção melhor sobre o que você pode oferecer. Esse é o grande desafio que vai nos acompanhar durante o curso, e assim descobriremos novas ideias para experimentar e especificar se faz sentido ou não.

