



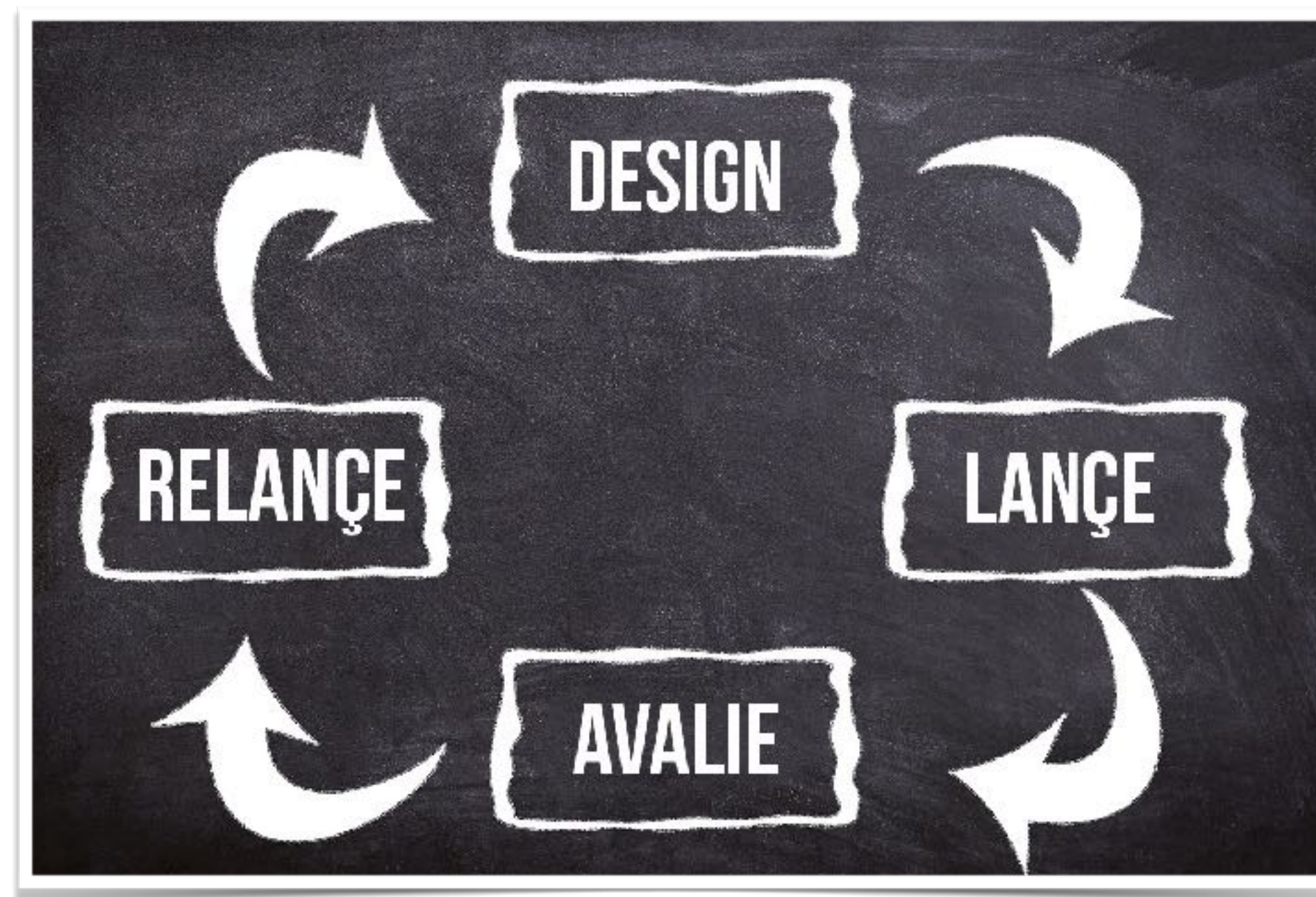
MENTORIA

PROCESSOS | ESCALA | GESTÃO

ANGULOS DE MARKETING

Como empresas abordam o marketing de forma criativa e inovadora

Desde do seu criativo no Facebook a sua página de venda, você tem a oportunidade de usar ângulos de marketing para persuadir essa pessoa



ANGULOS DE MARKETING



ANGULOS DE MARKETING

1) **"É fácil!"** - Todo mundo gosta do fácil. Ninguém quer trabalhar mais se houver uma solução mais fácil por aí que produza os mesmos ou melhores resultados.

Felizmente, esse ângulo de marketing é um dos mais fáceis de incorporar.



No seu criativo e landing page, o foco da Regra do 1 nesse ângulo seria sobre a praticidade e facilidade que é usar o produto

ANGULOS DE MARKETING

2) **"Todo mundo está comprando isso."** - Os seres humanos são criaturas sociais. Nós tendemos a seguir a multidão, mesmo quando não percebemos.

Por esse princípio, se "todo mundo está comprando, a próxima pessoa a aparecer também terá mais chances de se envolver no comportamento.



Exemplo: Mais de 4,997 mulheres já estão recuperando a sua autoestima com o Cinta Pro 2.0

ANGULOS DE MARKETING

3) "A solução perfeita para o seu problema." - Todo produto resolve um problema, mas os clientes nem sempre estão cientes deles. Você pode realmente causar impacto se destacar isso para eles.

Quanto mais simples você comunicar isso, mais você irá vender.



Exemplo: E é por isso que você precisa do Baby Saver 2.0

ANGULOS DE MARKETING

4) **"Você economizará tempo"**. - Na sociedade acelerada de hoje, o tempo é valioso. Se o seu produto ajuda as pessoas a economizar tempo de qualquer forma, nunca é demais destacar esse benefício.



Exemplo: Lave sua louça 5x mais rápido com a Luvex Pro 2.0

ANGULOS DE MARKETING

5) **"Você economizará dinheiro"**. - Todo mundo quer economizar, então não tem como dar errado com essa abordagem. (Embora você ainda precise ser honesto sobre quanto dinheiro eles economizarão com seu produto)

Um excelente exemplo desse ângulo de marketing é o estudo de caso do Giovani Barcelos que vendia uma capinha para Iphone



Exemplo: Não gaste R\$ 999 reais para trocar a tela do seu iPhone com a Blinda Case 2.0

Por apenas 12x de 7,99

ANGULOS DE MARKETING

6) "**É raro!**" - As pessoas adoram possuir algo raro para mostrar para os outros. Isso está relacionado a aceitação social e de querer se aparecer.

Esse ângulo de marketing pode funcionar muito para certos produtos que tem uma diferenciação.



Esse fidget spinner não vendia com o nome Dragon Fidget Spinner... Foi apenas mudar para **Raro** Dragon Fidget Spinner que as vendas explodiram

Ex: Fabricado apenas x unidades

ANGULOS DE MARKETING

7) “**Medo**” — As pessoas que compram nossos produtos pensam mais em medo do que prazer. Então quando batemos da tecla do medo e que nosso produto resolve esse medo dela, a venda é muito poderosa!



Esse produto vendia com o ângulo de fashion para seu cachorro até que alguém pesquisou as estatísticas de quantos cachorros morrem a noite e começou a vender o produto usando o medo!

Ex: Mais de 97 cachorros morrem por dia a noite...

ANGULOS DE MARKETING

8) “**Estatísticas**” - As pessoas adoram comprar mas não gostam de serem vendidas...

Quando trazemos dados reais do mundo relacionado ao produto que vendemos, mexemos com o lado racional da pessoa para ela ter uma desculpa mais forte de compra.



Ex: A única capsula feita de extrato de café verde do Brasil que acelera o seu metabolismo até 10x mais do que exercícios na academia.

ANGULOS DE MARKETING

