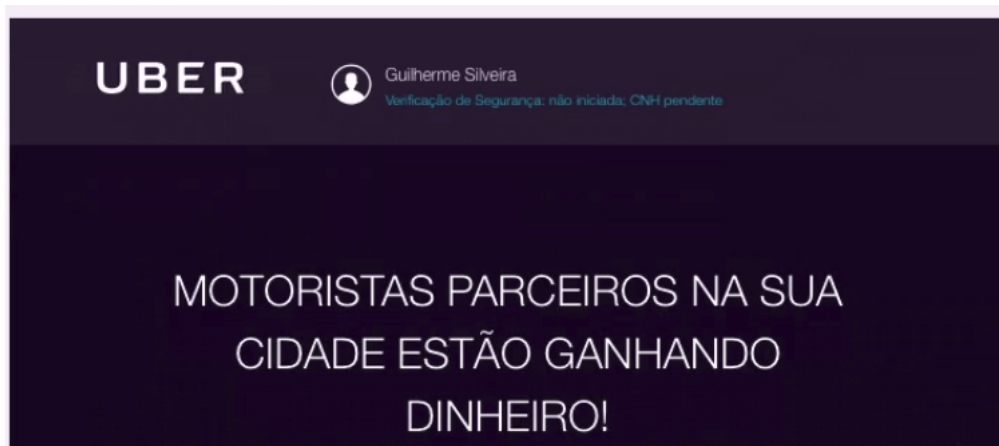


Afinidade no seu negócio

Transcrição

Na última aula, nós olhamos os principais itens de comunicação que a *Uber* utiliza para gerar afinidade seja com a pessoa que vai viajar, seja com o motorista.

Compartilharei com você, alguns e-mails que a *Uber* envia para quem tem interesse em ser um motorista, como ela se posiciona e qual o tipo de linguagem que ela usa.



O que eles estão colocando aqui? "Olha, o negócio é bem legal! Tem bastante gente! Venha você também!"

Eles enviam esses e-mails, justamente para deixar aquele interesse na pessoa, certo? Mais abaixo, temos as "Top 3 dúvidas sobre o processo". Percebeu que conseguimos identificar afinidade claramente? Percebemos que tem um público que, muitas vezes, os motoristas da Uber trabalham *full-time*, ou eles utilizam os horários extras para complementar a renda.

A Uber está sempre se preocupando com seus motoristas, pois ela mantém contato com eles, fazendo com que eles se sintam mais próximos da marca. As pessoas pensam "Poxa, eles vendem a ideia de que eles são ágeis, e eles tem uma comunicação rápida; eles tem segurança, e realmente está tudo controlado no aplicativo, etc". No fim, todas as partes ganham! Seja a pessoa que contata a Uber, seja a pessoa que dirige para a ela, e a plataforma veio para fazer essa interface entre diferentes interesses.

Então, precisamos pensar "Vimos vários exemplos, como o da Palmirinha, da Uber, do PetHub...", com certeza são exemplos bem distintos uns dos outros, mas a ideia é justamente essa: Fazer com que a gente tenha acesso a muito conteúdo, permitindo ter percepções diferentes.

Então podemos usar alguns recursos para promover a afinidade, como por exemplo:

- Página sobre: manter um linguagem que se aproxime do seu público e apresentar vantagens da empresa, produto ou serviço.
- Gerar empatia
- Benefícios

Podemos pegar pequenos detalhes e utilizar em nosso dia-a-dia. No seu caso, qual é o benefício que o cliente ganha em contatar o que você tem a oferecer, ao invés de contatar o seu concorrente? Como o princípio da afinidade irá te ajudar a se aproximar dele? **Comunicação é tudo!** Seu cliente precisa ter clareza sobre o que você tem a oferecer!

