

O Novo Mercado

Ícaro de Carvalho

AULA 004 – Proposta por Produto, Venda Reprimida e Redação Diferenciada.

O que será discutido na aula?

Serão discutidos três pontos principais e um texto, postado no grupo por um aluno do Novo Mercado. Estrutura:

- 1) Leitura e comentários sobre o texto
- 2) Venda Reprimida;
- 3) Redação Diferenciada;
- 4) Proposta por Produto.

VENDA REPRIMIDA

Há um número grande de pessoas que perguntam que produto vender para ganhar dinheiro.

A demanda reprimida economiza tempo e dinheiro, permitindo vender bastante em pouco tempo.

Demanda Reprimida

Buscar espaço orgânico e tráfego já existente para vender produtos locais.

1) Pequenas empresas:

Tem faturamento;

Não tem tráfego – e o tráfego custa caro se for começar do zero;

2) Influencers

Pessoas com tráfego e sem faturamento.

Dessa forma, é possível aproveitar a pessoa dos influencers e comprar um espaço no tráfego já estabelecido.

Opções de venda por meio destes perfis:

1) Inserção por Merchandising:

É quando a pessoa introduz o produto com um anúncio, ou quando a pessoa introduz o produto de maneira discreta, permitindo que o público perceba que ela o utiliza.

Ex:

- "Vamos começar o Novo Mercado com **oferecimento...**"
- "Gente, estou tomando este *shake* maravilhoso da..."

Já existe um posicionamento público de rejeição a posts pagos.

2) Transferência do produto para o dono do tráfego

Quando, por exemplo, a linha de produtos é assinada pelo *influencer*. A idéia é transferir a autoria do produto para o sujeito com tráfego e a marca que o produz é "somente uma parceira".

Ex:

- Silvio Santos com a marca Jequití e a *Linha Eliana* de perfumes.
- Tony Ramos fazendo propaganda de carne.

Essa estratégia transfere o estereótipo, as qualidades do locutor ao produto.

É uma instrumentalização da confiança e simpatia que o público tem na celebridade para qualificar o produto.

Como realizar a venda para demanda reprimida

❖ Procure um perfil que aglutine seu público alvo:

A campanha será feita no perfil que se encaixe com seu produto

Não é necessário conhecer o dono do perfil, basta comunicar o interesse de parceria.

Você também não deve buscar produtos que se adequem aos perfis com os quais tem contato, porque, dessa forma, há a probabilidade de você acabar vendendo um produto em que não acredita.

REDAÇÃO DIFERENCIADA

Um jornalista enviou uma redação para o Ícaro avaliar (durante um processo seletivo proposto para um projeto de redatores) e, embora o texto estivesse adequado, o editor deste jornalista considerou o texto muito agressivo.

Seguem explicações do porquê da redação publicitária ser diferente da redação para o jornalismo e recomendações para que se fuja de fórmulas e templates de redação, com alguns exemplos.

PROPOSTA POR PRODUTO

Proposta e produto são coisas diferentes.

- **Produto:** é o que está sendo oferecido. Ex: chaveiro, profissional que abre portas.
- **Proposta:** maneira como o produto é oferecido. Ex: "chaveiro 24h/dia; Quando precisar é só ligar!"

A dica é: quando for pensar em uma proposta, ela deve ter as mesmas qualidades que o produto.

Talvez, deva-se até prestar mais atenção à proposta do que ao produto, uma vez que há confiança em quem prepara o produto. Isso porque o brasileiro é um povo latino e está entre os que mais assistem TV e entretenimento no mundo; assim, somos captados pelo discurso.

Q & A

❖ **Sobre demanda reprimida, posso dizer que vou pegar emprestado a autoridade de alguém?**

Na verdade, não. Você vai comprar isso, é uma troca mediante modelo de remuneração. Para deixar os termos claros.

❖ **Sobre redação diferenciada: "se minha natureza é ser brincalhão e sarcástico, tem como passar seriedade"?**

Depende do que você chama seriedade, para quê quer passar seriedade?

Ser descontraído e fazer brincadeiras é diferente de não ser sério. Seja quem você é, mas entregue o que você promete. A originalidade e autenticidade é o mais importante que você tem.

A artificialidade é percebida pelo consumidor como falsidade.