

Faça como eu fiz

Agora vamos colocar a mão na massa? O primeiro passo para você começar esse curso é seguindo esses passos e aplicando em um cliente real ou fictício que seja seu. Ou seja, tudo que formos ensinando aqui você já pode ir aplicando e fazendo ou aplicando ao seu cliente. Um coisa que aconselho, para você treinar, é usar no curso um cliente fictício e depois passar refazer isso com um cliente real. Mas se quiser, ir direto, fique à vontade. Você pode iniciar todo o processo procurando uma marca existente no seu bairro, por exemplo, e que você acha que deveria passar por um rebranding. Uma academia da sua rua, uma loja na esquina, ou mesmo marcas consolidadas, ou ainda, o que eu acho um plano ambicioso e ótimo, encontrar uma marca na qual você enxerga potencial e que você pode vender o projeto que fez junto comigo a eles quando terminar o curso.

Então vamos lá, escolha o seu cliente, entre em mídias sociais, site, vá fazer uma visitinha, falar com a recepção, enfim, explore.

Depois, faça um primeiro ppt como o da aula, colocando o logo da marca antiga, suas visões a respeito das mídias da marca.

Aí trace as conclusões mais profundas de tudo o que você viu, se a marca tem um propósito, se ela é forte, se ela tem bases ideológicas sólidas.

Depois trace os pontos negativos da marca que você vê mais tecnicamente, como se a marca é estética, se é ética, se o que ela mostra nas suas publicidades é bonito, inteligente, vendável, chamativo e, principalmente, verdadeiro.