

O Novo Mercado

Ícaro de Carvalho

AULA 001 – Inserção de produtos e criação de conteúdo.

O que será discutido na aula?

Nessa aula falaremos sobre inserção e posicionamento de produto e sobre a repercussão do artigo “empreendedorismo de palco”.

INTRODUÇÃO

O Jean, um de nossos alunos, trabalha com o mercado adulto e veio pedir minha ajuda porque uma de suas clientes queria fazer uma produção criativa mais diferenciada. Ela não quer ficar fazendo anúncio no Facebook porque o considera muito popular.

Aqui já entro com meu primeiro ponto: a noção de que o Facebook só tem populares é uma noção viciada. A Volkswagen anuncia no Facebook, todos os grandes vendedores digitais anunciam principalmente no Facebook.

Então, essa ideia não é correta.

DISCUSSÃO

Entendendo o Facebook

Muitas empresas pensam que o Facebook só serve para impulsionar conteúdos e chamar atenção por meio do número de curtidas na página.

Essa visão que mais curtidas trazem mais confiança é muito errada porque, hoje em dia, as pessoas identificam quando há pouca interação com os posts e isso acaba atuando de forma oposta.

Um fator muito comum que contribui para esse simplismo na hora de ver o Facebook é que a maioria dos pequenos empresários trabalha muito e não tem tempo de chegar em casa e estudar sobre comunicação digital. Eles têm outros problemas muito mais imediatos.

É dever do profissional educar esse cliente ou ser bom o suficiente para suprir sua necessidade.

Voltemos para o estudo de caso do nosso aluno. Vamos supor que ela faça até 30 mil reais por mês.

Há dois caminhos:

1) Tradicional

Pegar 300 reais e investir em tráfego através de uma página – e eu duvido que ela ia querer pagar mais de 300 reais.

2) Modelagem de casos de sucesso

Dentro desse mercado houve dois casos de sucesso.

Por sinal, uma dica para você adivinhar que tipo de tema gera repercussão: se é algo que iria parar no programa da Luciana Gimenez, é viral.

Os dois modelos de sucesso que vimos são o da Bruna Surfistinha, que investiu no pioneirismo, e uma acompanhante formada em letras, que se apoia no modelo de autenticidade: “sei ler, sei pensar, posso conversar.”

Acontece que modelos de sucesso no passado geram memória jornalística. O jornalista lembra que esse tema dá notícia, isso trabalha em favor da cliente em questão.

A maneira de explorar a política de conteúdo é criar um site e postar lá contando um pouco do dia a dia dela.

Uma vez que houver estrutura e conteúdo, você explora tráfego cruzado: explorar tráfego de outra pessoa/notícia.

Um exemplo para o caso seria ir na página do Bolsonaro, em um post bombando, e postar um comentário ácido: “Bolsonaro, eu até tentei te considerar (...) mas você é fascista (...) não é por que sou acompanhante que sou puta, tenho um blog que já ajudou muitas pessoas.”

Então você envia vários e-mails para blogs de esquerda com o furo: “você viu a prostituta que humilhou o Bolsonaro?”

Esses blogs irão postar o mais rápido possível porque também querem esse tráfego.

Existem temas que são, por si só, temas altamente exploráveis e polêmicos: qualquer coisa ligada a sexo, religião etc.

Repercussão do “Empreendedorismo de palco”

Durante essa aula o Flávio Augusto fez um post sobre o tema do empreendedorismo de palco. Decidi analisar o post dele e fazer comentários.

Ele não me citou, nem ao artigo, diretamente. Isso é me preservar de receber tráfego de graça.

[Ilustrado em tela: post do Flávio Augusto.]

Post: < <https://www.facebook.com/GeracaodeValor/posts/1007717932641154> >

Posicionamento de produto

Você tem três opções básicas para qualquer coisa que for colocar no mercado.

- 1) Produto novo em um mercado novo.
- 2) Produto novo em um mercado existente.
- 3) Produto existente em um mercado existente.

- Diferencial no preço.
- Diferencial na qualidade
- Proposta diferente.

Independente da sua estratégia, nunca venda algo em que não acredita.

Se você consegue transformar o seu mundo em uma mentira, eventualmente você para de discernir as coisas. Nietzsche tem uma frase que diz que quando você passa muito tempo lutando com monstros, corre o risco de se tornar um.

Quem aprender as coisas que ensino aqui para vender produtos que desafiam seu compasso moral vai ficar louco, se tornar um bandido, virar um salafário.

Q & A

❖ + 10 minutos de interação com o chat.