

4- Revisão

Transcrição

[00:00] Nessa aula nós falamos sobre outro pilar importante na questão da viralização, que foi o público. Ou seja, nós temos a tendência a agir de acordo com o que as pessoas estão fazendo. Seja a escolha do restaurante que você vai fazer, seja a escolha da prática de exercício que você vai fazer também. Será que eu faço só musculação, será que eu faço o CrossFit?

[00:24] Aquelas pessoas que convivem com você podem te influenciar a fazer determinada escolha e você também pode utilizar as redes sociais para fazer a divulgação dessa experiência e com isso outras pessoas conhecerem também o que está rolando no seu dia a dia.

[00:38] E nós falamos sobre a questão de despertar o desejo nas pessoas, seja de comprar o que você tem, seja de participar de uma ação, como foi o caso do movimento do Movember, que começou na Austrália e com o passar dos anos tomou grandes proporções, influenciando vários países, inclusive o Brasil com o movimento do novembro azul.

[00:58] E nós vemos que a divulgação tem um papel importante, que pode ser feito tanto através das redes sociais como com o tradicional boca a boca no mundo offline. E o resultado desses dois fatores é igual à ação. Então se eu consegui despertar o desejo de alguém comprar algo que eu tenho oferecer ou se engajar na minha ação, eu preciso comunicar que esta comunicação existe e a partir disso eu consigo trazer as pessoas mais para perto de nós e aí esse movimento pode ganhar maiores proporções, graças ao boca a boca.

[01:32] Então, espero que você tenha gostado e nós vamos falar na próxima aula sobre outro pilar. Daqui a pouco nós começamos.