

"Conheça nosso serviço de criação de logotipos, marcas exclusivas para o seu negócio. Nós criamos um design exclusivo para a sua marca. Entregamos junto toda a papelaria da sua empresa, como papel timbrado, cartão de visitas, pasta, envelope, assinatura de e-mail, modelo de portfólio, cartões sociais e muito mais. Você nem precisa pagar caro por isso, temos o melhor custo benefício da região."

"A sua marca vale ouro. Tenho certeza que foram anos estudando, trabalhando, acordando cedo, dando duro pra construir o seu negócio. E nós valorizamos isso."

Criamos marcas que representam a sua conquista, que representam o seu negócio. Criamos identidades visuais que vão muito além da estética, elas carregam os valores da sua marca.

Nosso estúdio tem a experiência em criar logotipos que transpíram emoção e conceito. É a certeza que o seu negócio será representado visualmente por uma marca linda, impactante e, principalmente, que se conecte com o seu cliente, gerando resultados incríveis.

Mais do que design, o resultado do nosso trabalho é uma medalha de honra para o seu esforço."

— Falando com o Bhaskara

Marketing de um estúdio de design

Um dos jeitos mais poderosos de se diferenciar é você aprender a falar com o Don Juan. Ele gosta de falar a língua dele, e quem consegue... ganha fãs e defensores da marca, para sempre.

— Falando com o Don Juan



Agora na Prática

Como ser um profissional amado pelos seus clientes



Emocional x Racional



Racional e Lógico

O Bhaskara é o CDF da turma, sistemático, aquele que quer fazer tudo certinho.

Ele sabe todas as regras, analisa tudo framamente e sempre tem uma resposta na ponta da língua.

E, de fato, na maioria das vezes ele está certo. Mas geralmente é chato, sem sal e as pessoas correm só de ouvir seu nome. É de tirar.



O Don Juan



Emocional & Criativo

O Don Juan, por sua vez, é um galanteador, um romântico imediável.

Ele prefere viver o momento, não se preocupa com o amanhã, nem mesmo com sua conta bancária. Ele é engraçado, divertido e 100% social. Sabe sempre falar a coisa certa, na hora certa que você quer ouvir.

Ele é apaixonante, mas pode ser perigoso, pois só pensa no momento atual, não no futuro. Ele é extremamente irresponsável.

Você tem os dedos dentro de você, tentando influenciar suas decisões. O pulo do gato é: seu cliente também tem.

Note que 80% das empresas que tentam vender somente para o Bhaskara. Exploram por A + B porque seu produto tem mais qualidade. Falam das características, do tamanho, do preço. Elas tentam CONVENCER o Bhaskara a comprar a todo o custo.

As marcas bilionárias (com B) apelam para o lado emocional, para o lado sedutor do Don Juan.

Ao invés de características, elas falam de benefícios, de sonhos, de resolução de problemas... falam de coisas intangíveis. E isso te FAZ QUERER, te FAZ DESEJAR o produto. Vê a diferença?

E depois que Don Juan, dentro você, se apaixona por algo e decide comprar ou contratar... você vai usar o lado racional apenas pra justificar o que o lado emocional já decidiu.

o Don Juan não faz contas, não confere o limite do cartão de crédito... logo, quando ele consegue achar o seu humorístico para ele, e não para o Bhaskara, ai sim você começa a jogar de verdade no jogo do marketing.

DESEJO é o que move os melhores clientes. Os que pagam mais caro, são mais gratos, indicam para amigos e devoram o seu negócio. Quem faz isso, o faz por estar apaixonado, não por ter sido convencido.



Use da estratégia da Polishop!!

Quando você consegue mostrar elementos emocionais na hora de divulgar seu serviço, você toca o Don Juan (emocional) do cérebro dos seus clientes. E esse cara é MUITO mais poderoso na hora de influenciar na decisão do cliente.

1º Passo: Conquistar o Don Juan que ele precisa daquele produto

2º Passo: Mostrar como o produto funciona e quais seus diferenciais, para o que o Bhaskara justifique a compra.

3º Passo: CTA (Call to Action) - integrado com o Don Juan



Use da estratégia da Polishop!!

Quando você consegue mostrar elementos emocionais na hora de divulgar seu serviço, você toca o Don Juan (emocional) do cérebro dos seus clientes. E esse cara é MUITO mais poderoso na hora de influenciar na decisão do cliente.

Como ser um profissional amado pelos seus clientes

1. O Bhaskara

1.1. Racional e Lógico

1.2. O Bhaskara é o CDF da turma, sistemático, aquele que quer fazer tudo certinho.

1.3. Ele sabe todas as regras, analisa tudo friamente e sempre tem uma resposta na ponta da língua.

1.4. E, de fato, na maioria das vezes ele está certo. Mas geralmente é chato, sem sal e as pessoas correm só de ouvir seu nome. É de irritar.

2. O Don Juan

2.1. Emocional & Criativo

2.2. O Don Juan, por sua vez, é um galanteador, um romântico irremediável.

2.3. Ele prefere viver o momento, não se preocupa com o amanhã, nem mesmo com sua conta bancária. Ele é engraçado, divertido e 100% social. Sabe sempre falar a coisa certa, na hora certa que você quer ouvir.

2.4. Ele é apaixonante, mas pode ser perigoso, pois só pensa no momento atual, não pensa no futuro e é extremamente irresponsável.

3. Emocional x Racional

3.1. Você tem os dois dentro de você, lutando para influenciar suas decisões. O pulo do gato é: seu cliente também tem.

3.2. Note que 80% das empresas que tentam vender somente para o Bhaskara. Explicam por A + B porque seu produto tem mais qualidade. Falam das características, do tamanho, do preço. Elas tentam CONVENCER o Bhaskara a comprar a todo o custo.

3.3. Grandes marcas, aquelas que no final das contas são sempre as lembradas, conversam com o Don Juan.

3.3.1. As marcas bilionárias (com B) apelam para o lado emocional, para o lado sedutor do Don Juan.

3.3.2. Ao invés de características, elas falam de benefícios, de sonhos, de resolução de problemas... falam de coisas intangíveis. E isso te faz QUERER, te faz DESEJAR o produto. Vê a diferença?

3.3.3. E depois que Don Juan, dentro você, se apaixona por algo e decide comprar ou contratar... você vai usar o lado racional apenas pra justificar o que o lado emocional já decidiu.

3.4. Lembre-se:

3.4.1. o Don Juan não faz contas, não confere o limite do cartão de crédito... logo, quando você começa a focar o seu marketing para ele, e não para o Bhaskara, aí sim você começa a jogar de verdade no jogo do marketing.

3.5. DESEJO é o que move os melhores clientes. Os que pagam mais caro, são mais gratos, indicam para amigos e divulgam seu negócio. Quem faz isso, o faz por estar apaixonado, não por ter sido convencido.

3.5.1. Conrado Adolpho

3.5.2. Pedro Superti

3.5.3. Gary Vee

3.6. Use da estratégia da Polishop!!

3.6.1. 1º Passo: Conquistar o Don Juan que ele precisa daquele produto

3.6.2. 2º Passo: Mostrar como o produto funciona e quais seus diferenciais, para o que o Bhaskara justifique a compra.

3.6.3. 3º Passo: CTA (Call to Action) - integrado com o Don Juan

3.7. Quando você consegue mostrar elementos emocionais na hora de divulgar os seus serviços, você ativa o Don Juan (emocional) do cérebro dos seus clientes. E esse cara é MUITO mais poderoso na hora de influenciar na decisão do cliente.

4. Agora na Prática

4.1. Marketing de um estúdio de design

4.1.1. Falando com o Bhaskara

4.1.1.1. "Conheça nosso serviço de criação de logotipos, marcas exclusivas para o seu negócio. Nós criamos um design criativo para a sua marca. Entregamos junto toda a papelaria da sua empresa, como papel timbrado, cartão de visitas, pasta, envelope, assinatura de e-mail, modelo de postagem nas redes sociais e muito mais. E você nem precisa pagar caro por isso, temos o melhor custo benefício da região."

4.1.2. Falando com o Don Juan

4.1.2.1. "A sua marca vale ouro. Tenho certeza que foram anos estudando, trabalhando, acordando cedo, dando duro pra construir o seu negócio. E nós valorizamos isso. Criamos marcas que representam a sua conquista, que representam o seu negócio. Criamos identidades visuais que vão muito além da estética, elas carregam os valores da sua marca. Nosso estúdio tem a experiência em criar logotipos que transpiram emoção e conceito. É a certeza que o seu negócio será representado visualmente por uma marca linda, impactante e, principalmente, que se conecte com o seu cliente, gerando resultados incríveis. Mais do que design, o resultado do nosso trabalho é uma medalha de honra para o seu esforço."

4.2. Um dos jeitos mais poderosos de se diferenciar é você aprender a falar com o Don Juan. Pouca gente fala a língua dele, mas quem consegue... ganha fãs e defensores da marca, para sempre.