

AULA 8

10 DICAS PARA SE PROTEGER DO MARKETING MATERIAL DE APOIO

ESTRATÉGIA UM:

- Cores vibrantes, chamativas como o vermelho fazem você sentir mais fome e ficar mais alerta. Fique de olho nos rótulos, inclusive nas promoções dos supermercados.

ESTRATÉGIA DOIS:

- É sobre o supermercado. Faça uma lista antes de sair de casa e compre apenas o que está na lista. Os preços mais baixos sempre estão nas prateleiras mais baixas e os produtos mais fáceis de consumir por impulso estão entre a porta do supermercado e algo realmente útil e de uso diário. Na altura dos olhos estão aquelas coisas mais caras e pouco úteis. Evite ir ao supermercado com fome, mal-humorado ou com tempo livre, porque você vai comprar mais. Não abuse do seu cérebro, você vai precisar do seu autocontrole para outras coisas. Uma das formas que pode ajudar é usar um cronômetro com tempo definido para fazer as compras. Depois que você se programar para comprar tudo o que você precisa em um curto período de tempo, sem se deixar levar pelas pegadinhas do supermercado, você não precisa mais de cronômetro, mas esse exercício ajuda muito.

ESTRATÉGIA TRÊS:

- Use seu navegador no modo privado sempre, porque todas as vezes que você pesquisa algo, suas informações estão sendo extraídas. Fazendo isso, as promoções não vão ficar te perseguindo pelo resto da vida.

ESTRATÉGIA QUATRO:

- Cuidado com as promoções relâmpago. Tudo o que é relâmpago, é para trabalhar com algo que o ser humano tem pânico, que é a escassez. Toda promoção relâmpago sempre vai voltar. Você nem queria, mas como é só hoje, o seu cérebro entende que aquela oportunidade é necessária, que precisa aproveitar. Quantas vezes isso já aconteceu? A vendedora fala: é a última peça, mas muitas vezes não é verdade. A partir de agora, toda vez que estiver diante de um "só agora", vá embora.

ESTRATÉGIA CINCO:

- Datas de apelo emocional — Dia das Mães, dos Pais, dos Namorados, Natal, Páscoa. São datas importantes e não precisa abrir mão de estar com a família se não comprar alguma coisa. Mas acontece que esses impulsos e incentivos do marketing fazem com que a gente queira comprar mais, muitas vezes com um dinheiro que a gente não tem. E quando a gente cede sem calcular e racionalizar, a gente se dá mal. Então estipule limites e valorize o momento, e não a compra. Estratégia importante: ao longo do ano, vá reservando o dinheiro para essas datas, porque aí você já sabe quanto de dinheiro tem para gastar, e faça uma listinha com o limite de dinheiro para cada pessoa. Não, isso não é ser insensível. É ser respeitoso com o seu dinheiro, e, acima de tudo, com você mesmo.

ESTRATÉGIA SEIS:

- Cuidado com as redes sociais e as pessoas que você segue. A influência é um dos maiores ativos que existem hoje no marketing. Nada converte mais do que um bom influenciador, porque as pessoas se conectam com pessoas. Então, se a blogueira ou o blogueiro estão falando que algo é bom, por que não comprar, né? Compras devem ser planejadas. Muito cuidado com o impulso.

ESTRATÉGIA SETE:

- Não é magia, é tecnologia. Você está olhando um tênis no Instagram e, de repente, aquele mesmo tênis entrou em promoção. Ou você vê o vídeo de alguém por aí e essa pessoa começa a aparecer para você o tempo todo. Você não vê mais ninguém na sua tela, só aquela pessoa. Isso se chama remarketing. É quando você descobre um produto, uma pessoa, um serviço, clica naquilo porque você quis, e, na hora que você clica, o Google, o Facebook etc., recebem dinheiro de outras empresas, pessoas e serviços para que a propaganda dessas pessoas, serviços etc., comecem a aparecer para você. Não é coincidência, é o algoritmo que faz isso.

ESTRATÉGIA OITO:

- Cheiro, música, luz, tato. Os seus cinco sentidos são os maiores parceiros do consumo. Você precisa acionar o seu sistema dois, que a gente falou na outra aula, quando você sentir que o seu lado primitivo foi acionado automaticamente. Aquele cheirinho da Melissa é feito para vender mais. A casa de bolos tem a chaminé virada para fora para vender mais. Não seja um primata. Seja um ser humano e aprenda a identificar quando os seus sentidos mais primitivos estão sendo manipulados pelo neuro marketing.

ESTRATÉGIA NOVE:

- Se você não quer, recuse logo de cara. Uma peça de roupa além do que você entrou para experimentar, um produto de banco que você não queria. No momento em que você se compromete e experimenta, fica muito mais difícil se livrar daquela compra, porque você não quer ser ruim com a pessoa que ofereceu tão gentilmente aquela peça de roupa extra que você nunca pediu. Não tenha medo de parecer mal-educada ou mal-educado com o vendedor. Você não tem nenhum vínculo com aquela pessoa. Ela só está trabalhando e está tudo certo se você recusar.

ESTRATÉGIA DEZ:

- Compre apenas aquilo que você planejou comprar. Primeiro eu desejo, depois eu poupo, na sequência eu invisto e, depois, eu compro à vista com desconto.