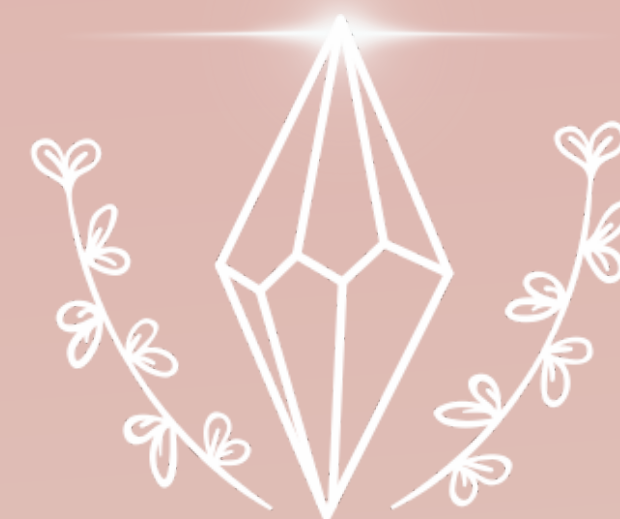


Aula 19/10

Big Idea



Carolina Lucchetti

---



# Big Idea segundo seu criador

---

"You will never win fame and fortune unless you invent big ideas. It takes a big idea to attract the attention of consumers and get them to buy your product. Unless your advertising contains a big idea, it will pass like a ship in the night."



# Big Idea segundo seu criador

---

"Você nunca vai ganhar fama e fortuna a menos que tenha grandes ideias.

Somente uma grande ideia atrai a atenção dos consumidores e faz com que eles comprem o seu produto. A

não ser que a sua propaganda contenha uma grande ideia, ela vai passar despercebida, assim como um navio à noite."



# Rosser Reeves também criou a big idea

---

O Ícaro também cita o publicitário Rosser Reeves como idealizador da Big Idea.





# Big Idea precisa de consciência mais elevada

---

A Big Idea se relaciona com as camadas mais profundas do cliente, não é um desejo ou necessidade superficial. Normalmente, é um desejo/necessidade inconsciente.

Ou seja, nem sempre o cliente tem consciência que quer/precisa. Por isso, precisamos levá-lo até esse nível de consciência mais aprofundado, através da famosa jornada do cliente ou funil de vendas.

# Big Idea precisa de consciência mais elevada

---

Exemplo: social media para ter uma renda extra (proposta muito superficial)

Nesse caso, uma big idea, uma promessa para um nível mais profundo, seria: o celular já faz parte do seu dia a dia, por que não usá-lo para ganhar dinheiro?

Um exemplo que aprendi com o Ícaro: em vez de prometer emagrecimento, prometa se amar mais.

# Como definir a big idea?

---

Para definir uma big idea, você precisa entender o que o seu cliente deseja. E é justamente por isso que é difícil criar as primeiras big ideas: o cliente ainda não sabe o que deseja, como acabamos de discutir.

Essa frase do Henry Ford (fundador da Ford) resume perfeitamente isso: "Se eu tivesse perguntado às pessoas o que elas queriam, teriam me pedido cavalos mais rápidos."

Ou seja, o carro não foi um pedido dos clientes. Foi um resultado da big idea do Henry Ford.

# A big idea transforma

---

O Ícaro ensina que a big idea foca na transformação que o produto/serviço gera.

Quando fazemos isso, fica muito claro quais produtos/serviços podem ser criados e que vão ajudar o cliente a atingir exatamente o que ele deseja.

Vamos ver o que precisa ter na big idea.

# O que compõe a big idea?

---

A big idea precisa ser:

- Fácil de entender e direta ao ponto
- Relevante para a persona. O cliente conclui que ele precisa daquele produto/serviço
- Original e atual
- Emocional (lembre que o cliente ainda não sabe - ou não assume - o que quer. A sua promessa tem que mexer com o inconsciente)



# O que compõe a big idea?

---

E como conseguimos definir tudo isso? Definindo:

1. Definir qual é o desejo central da nossa persona (desejo profundo)
2. Descrever qual é a proposta única e objetiva que criaremos para a persona
3. Determinar qual é a única dor que trabalharemos
4. Construir os benefícios primários (emocional)
5. Elaborar os benefícios secundários (mais racionais)

# O que compõe a big idea?

---

Exemplo:

1. Desejo central: não depender financeiramente do marido.
2. Proposta única e objetiva: faturamento de 5K/mês como social media.
3. Única dor que trabalharemos: aulas com exercícios que toda iniciante consegue aprender.
4. Construir os benefícios primários (emocional): mostrar o faturamento para quem te chama de "blogueirinha", poder comprar o que deseja, trabalhar perto do filho.
5. Elaborar os benefícios secundários (mais racionais): aulas gravadas, templates prontos, guia de precificação, exercícios revisados por mim.

# Resultado da big idea:

---

Método com passo a passo para qualquer mulher se tornar uma social media de sucesso.



# O que compõe a big idea?

---

Exemplo:

1. Desejo central: saber se maquiar pra sair bem nas fotos e stories.
2. Proposta única e objetiva: maquiagem com técnicas de aplicação simples e com poucos produtos.
3. Única dor que trabalharemos: hoje em dia tudo é filmado e fotografado.
4. Construir os benefícios primários (emocional): insegurança quando amigas postam fotos/stories sem ela ver antes, filtros em todas as fotos, ter o flash estourado.
5. Elaborar os benefícios secundários (mais racionais): saber usar os produtos caros que comprou, ficar com cara de "bonita" e não de maquiada, não demorar 1h pra se maquiar.



# Resultado da big idea:

---

Consultoria de maquiagem para a vida real.





# Onde usar a big idea?

---

A big idea é a base do discurso da sua empresa (ou da empresa do seu cliente).

Tudo leva para a mudança que o produto ou serviço vai gerar na vida do cliente, como falamos anteriormente. Não importa o que será vendido, o objetivo é um só.

Por exemplo: todas as aulas e todos os cursos extras dentro do Método Maravilhosa tem o objetivo de te fazer ganhar dinheiro com o celular.

Todo post tem o mesmo objetivo também. As aulas de lançamento a mesma coisa.

# Big idea em campanhas

---

Cada produto diferente pode ter uma big idea diferente. O André Cia fala muito bem sobre isso pra quem quiser se aprofundar no tema.

Mas aqui vou falar de forma resumida, ok? Pra trabalhar com campanhas, precisa se especializar em copy mesmo. A ideia aqui da aula é ser algo mais simples e que vocês podem sair aplicando.

A big idea central de uma nutri pode ser se amar mais, mas e se a nutri decidir lançar um produto exclusivo para mães? A big idea pode ser outra.

Como eu falei: fica cada vez mais complexo. EU, como social media, prefiro focar na parte de UMA big idea por perfil.

# Big Idea para desenvolver produtos

---

Minha parte favorita! Vamos ver como aplicar a big idea pra criar novos produtos/serviços?

\*Lembrando que esse é um processo demorado, tá? Criar big ideas ao vivo quando alguém te pergunta requer MUITA prática. O Ícaro faz isso depois de 11 anos +/- trabalhando como copywriter.

Nutrição - emagrecer para se amar mais.

Ideias de serviços e produtos: consulta, livro de receitas, parceria com personal trainer, desconto em procedimentos estéticos, clube da autoestima.

# Big Idea para todos os nichos

---

## Maquiagem para a vida real

Ideias de serviços e produtos: consultoria de automaquiagem (ideia inicial), guia de produtos que recomenda, grupo/perfil fechado que envia de descontos de produtos, consultoria de compra em lojas de make (presencial ou online).

## Aposentadoria tranquila para empreendedores

Ideias de serviços e produtos: planilha de organização financeira, assessoria mensal de investimentos, consultoria para redução de custos na empresa.

# Ficou claro o que é big idea?

---

Essa aula vai pro módulo "Princípios básicos de copy" (junto com a aula de "Gatilhos Mentais") porque não quero confundir ninguém achando que precisa saber disso pra ser social media.

Esse é um passo mais avançado, então vai ficar dentro do mini curso de copy do Método Maravilhoso.

Ficou alguma dúvida? Meninas do gravado: deixem nos comentários ♥



# Desafio da semana:

---

Criar uma big idea pra você ou  
pra um nicho diferente!

Ideias: advogada, consultora de  
imagem...

