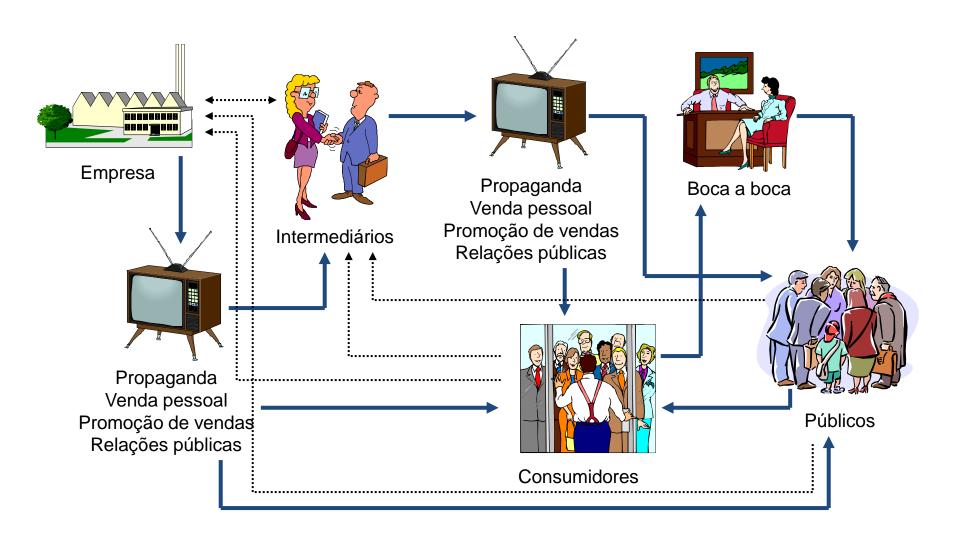


COMUNICAÇÃO DE MARKETING

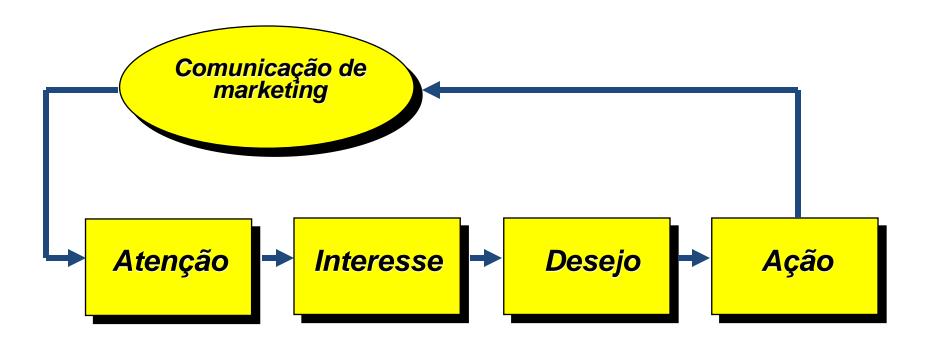
As diversas maneiras pelas quais os profissionais de marketing se comunicam com clientes atuais ou potenciais.

• Churchill, Gilbert Aç Jr. e PETER, J. Paul. **Marketing – criando valor para os clientes.** São Paulo: Saraiva, 2000.

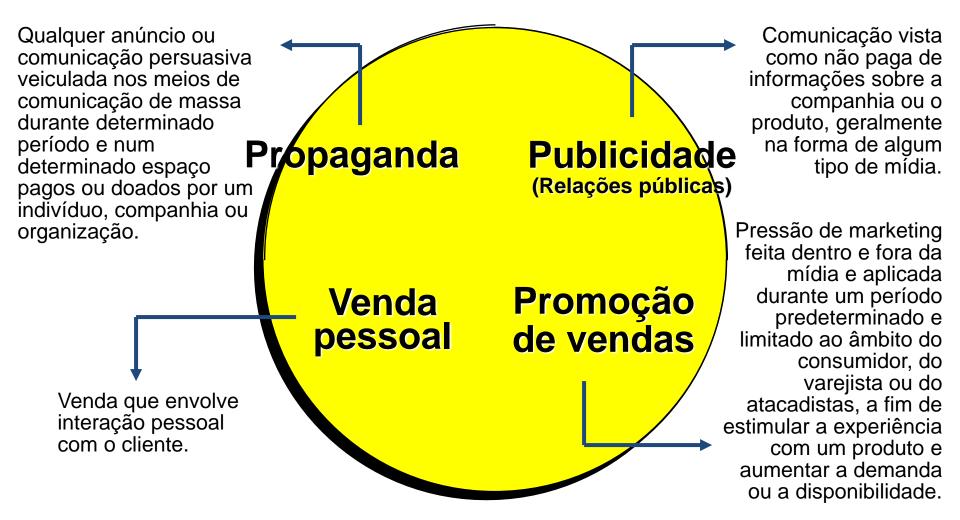
O SISTEMA DE COMUNICAÇÃO DE MARKETING



O MODELO AIDA



O COMPOSTO DE COMUNICAÇÃO



Conceito de Propaganda

• É qualquer mensagem que persuadi o consumidor a adquirir um bem serviço, vinculada maneira paga (pela própria organização ou terceiros) nos meios de comunicação em espaço (jornais) e tempo limitado (TV).

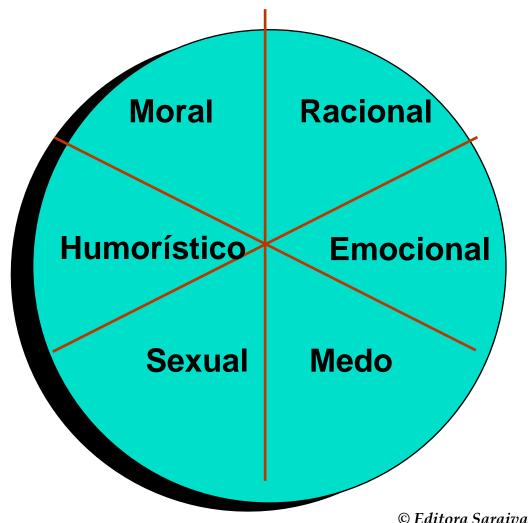
TIPOS DE PROPAGANDA

| Termo | Definição |
|--|---|
| Propaganda de produto | Propaganda que se concentra em criar demanda para bens, serviços, locais, pessoas ou eventos. |
| Propaganda de serviço | Propaganda de produto específica para serviços. |
| Propaganda de marca | Propaganda de produto específica para marcas. |
| Propaganda institucional | Propaganda que promove o nome, a imagem, o pessoal ou a reputação de uma companhia, organização ou setor de atividades. |
| Propaganda pioneira ou informativa | Propaganda que tenta desenvolver demanda inicial para uma categoria de produtos. |
| Propaganda persuasiva | Propaganda que tenta desenvolver demanda seletiva para determinadas marcas de produtos. |

TIPOS DE PROPAGANDA

| Termo | Definição |
|----------------------------|---|
| Propaganda comparativa | Propaganda que compara uma marca com a concorrente ou com formulações anteriores. |
| Propaganda de proteção | Propaganda institucional que defende determinadas posições, atividades ou causas. |
| Propaganda corretiva | Propaganda envolvendo uma companhia que veicula novos anúncios corrigindo uma mensagem enganosa ou incorreta anteriormente veiculada. |
| Propaganda de lembrança | Propaganda que tenta fazer com que os consumidores lembrem-se do produto, que o tenham em mente. |
| Propaganda subliminar | Propaganda que tenta influenciar os consumidores pela utilização de mensagens e estímulos abaixo do limiar do reconhecimento. |

Os Apelos nas Mensagens de Propagandas



Churchill&Peter

Promoção

Promover = COMUNICAR



- ✓ trabalhar em favor de, favorecer a continuidade de.
 ✓ fazer com que se realize.

Promoção em Marketing é estimular as vendas, fazer com que elas aconteçam!

A promoção possui três objetivos:

- Informar aos clientes potenciais a existência dos produtos e serviços e de suas vantagens;
- Informar aos clientes potenciais onde e como obter esses serviços;
- Lembrar aos clientes a existência dos produtos e serviços oferecidos.



Objetivos dos Principais Tipos de Promoções

| Tipo | Objetivos de Comunicação | | |
|---|--|--|--|
| Cupons | Estimular vendas por meio de reduções de preço de curto prazo; fazer com que produtos novos sejam experimentados. | | |
| Ofertas especiais | Estimular as vendas de produtos e visitas às lojas; aumentar as quantidades adquiridas. Atrair novos clientes para produtos existentes; criar prestígio; oferecer maior valor. Chamar a atenção; criar prestígio; aumentar as vendas; gerar publicidade. | | |
| Brindes ou prêmios | | | |
| Concursos sorteios | | | |
| Amostras grátis | Encorajar o uso para que os consumidores possam experimentar os benefícios do produto. | | |
| Experiências grátis com o produto | Estimular vendas pela redução do risco de insatisfação depois da compra; fornecer experiência do desempenho do produto. | | |
| Churchill&Peter | © Editora Saraiva | | |

Objetivos dos Principais Tipos de Promoções

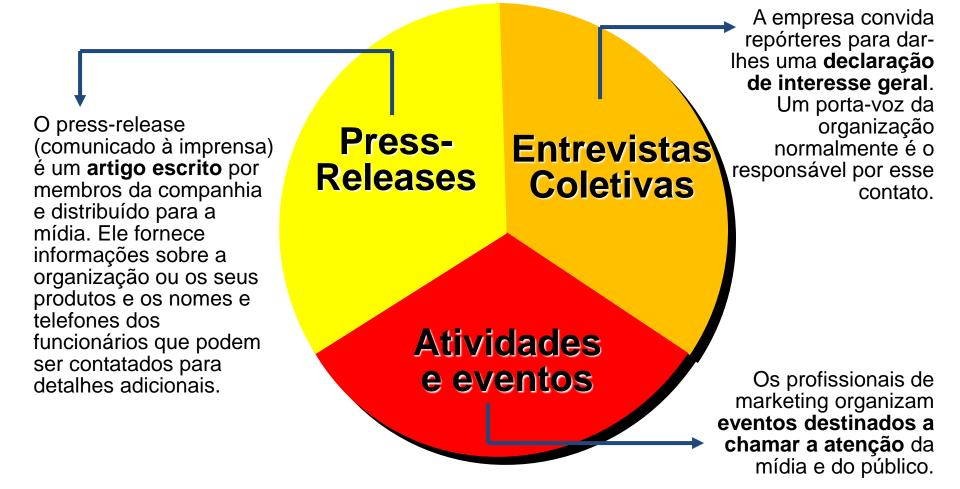
| Tipo | Objetivos de Comunicação | | | |
|----------------------------|--|--|--|--|
| Displays no ponto de venda | Dar mais destaque aos produtos nas lojas; aumentar as chances das compras por impulso; lançar novos produtos. | | | |
| Abatimento posteriores | Encorajar as compras, particularmente para artigos caros; obter informações sobre os clientes para os bancos de dados. | | | |
| Programas de fidelização | Recompensar a lealdade do cliente; apoiar esforços de marketing de relação; aumentar o volume de vendas. | | | |
| Exposições | Gerar atenção e conhecimento sobre os produtos de uma indústria; identificar clientes potenciais; realizar vendas. | | | |
| Brindes promocionais | Gerar consciência sobre a companhia, bem como sobre seus produtos e locais de venda; obter repetidas | | | |
| | exposições às mensagens; criar prestígio. | | | |



PUBLICIDADE

- É a comunicação feita pela mídia de determinada empresa ou produto de maneira não paga.
- Pode ser positiva ou negativa.

TIPOS DE PUBLICIDADE



Diferenças entre Propaganda e Publicidade

| Propaganda | Publicidade | |
|---|-----------------------------|--|
| "Propagare" (propagar, divulgar, no sentido de persuadir) | "Publicus" (tornar público) | |
| Paga | Custo zero | |
| Planejada | Eventual ou planejada | |
| Decisão da organização | Decisão da mídia | |
| Informação, persuasão, reforço | Informação | |
| Assinada | Não assinada | |
| Controlada | Não controlada | |

Regulamentação

- No Brasil a propaganda é regulamentada pelo Código de Defesa do Consumidor (Lei 8078/90) e pelo Conselho Nacional de Autoregulamentação (CONAR) que é uma ONG. O Órgão não tem poder para retirar uma campanha do ar, mas geralmente as empresas acatam sua decisão.
- A propaganda subliminar é proibida.

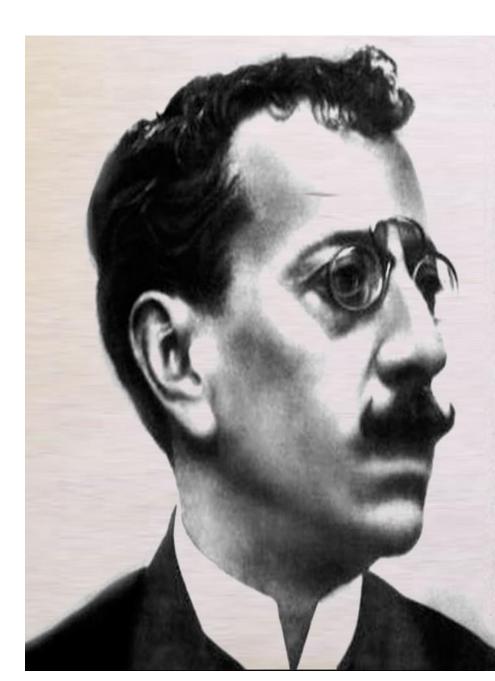












BROMIL

O MELHOR XAROPE

CONTRA

COQUELUCHE E BRONCHITE

Cura qualquer tosse em

_____ 24 HORAS =====

VIDRO..... 25000

LABORATORIO EM PORTO ALEGRE

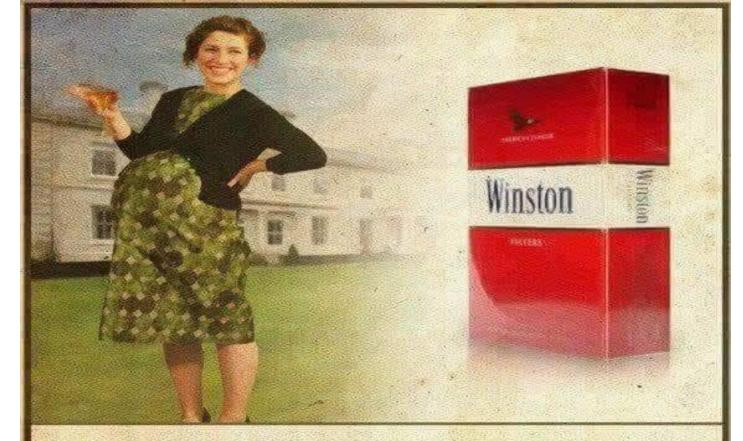
DAUDT & FREITAS

Deposito Geral no Rio de Janeiro

DROGARIA PACHECO

59, Rua dos Andradas, 59





SABOR NÃO É O UNICO MOTIVO PELO QUAL EU FUMO

"Pessoas estão sempre dizendo que fumar causa peso baixo em recémnascidos. Isso só traz ganhos: Um parto fácil, um bebê magro e elegante e todo o sabor de Winston!"

Winston Quando você está fumando por dois



La Montre de Précision



Grandeur 10 lignes (Modific courses)



Grandeur 18 lignes (Names modify plot.)

CES DEUX MODELES SE VENDENT AUX MEMES PRIX

| | Quality B. | Qualiti |
|------------|------------|---------|
| Nichel. | 30 11 | 40 1 |
| Apre oxyda | 33 fr. | 43 1 |
| Argent. | 45 h. | 55 1 |
| | | |



Grandeur 13 lignes Or, pullocta easentrique, style directors. 175 h.



Grandeur 11 lignes

En Vente dans les meilleures maisons d'horlogerie du monde entier et chez



Montre OMEGA

10 Signes or



Demander

le nouveau catalogue complet nº 225 qui est adressé gratis et franco.



Chronographe-Tachymetre



Montre bracelet

Codone opicial (replane J. E.). Indept per simple between a few calculus a salarie of an experimental of Fewers.

Action on clothel. 115 in: — Argent. 135 in:

Graduate D. Ingree poor Diames.

Graduate D. Ingree poor Diames.

Graduate D. Ingree poor Measures.

Apple. 55 9 — Aries SO In.

Apple. 55 9 — Aries SO In. Argent 55 tr - Acter

KIRBY, BEARD & C° Ld

PARIS Ø 5, Rue Auber Ø PARIS

Ganhe 1.000 relógios Omega de Ouro maciço!

Procure seu vale-brinde nas latas de

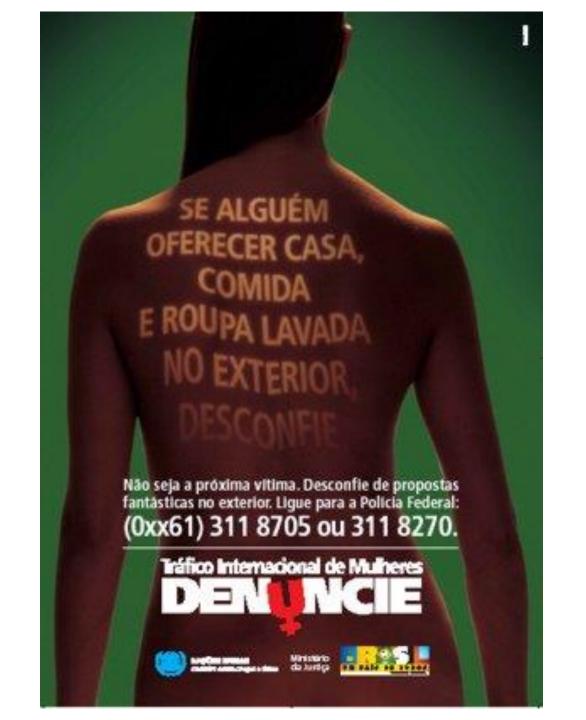
SESSION OF THE PARTY OF THE PAR

Nescau tem gôsto de festa.

Porque é delicioso e nutritivo. Uma bebida moderna e alegre, Nescau não tem idade: é para crianças, jovens e adultos. Nescau é ótimo. Abra uma lata e encontre o seu vale-brinde. Você tem 1.000 chances de ganhar um relógio de ouro maciço, da famosa marca Omega. Para homem ou mulher.

NESCAU

Carta Patente n. 320 - Clarão Processo n. 223522/67 - D.R.I.

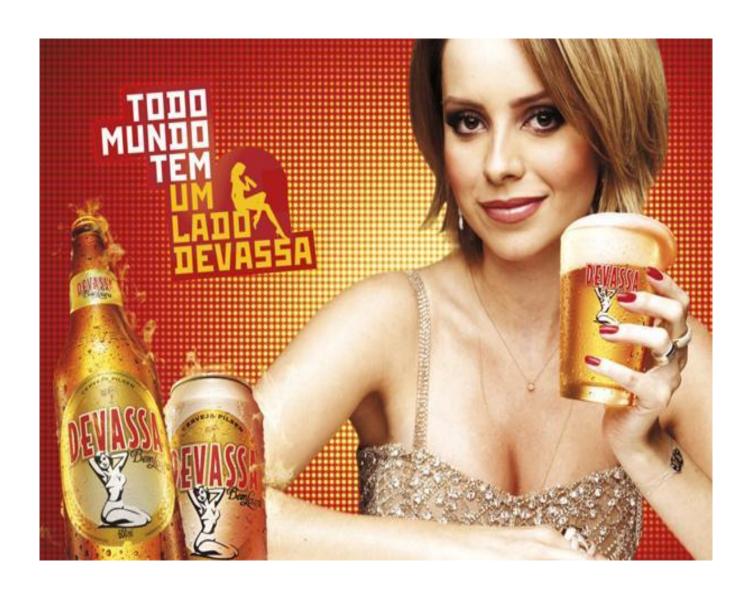






























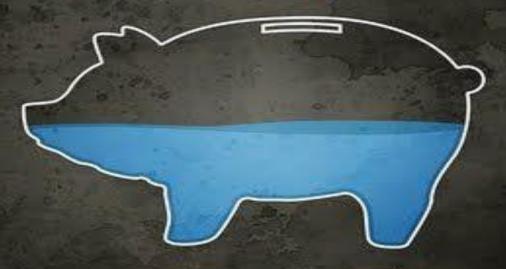








POUPE



CONSERVE SEU PLANETA. AINDA DÁ TEMPO.





AFILIE-SE. 0300 789 5652 WWW.WWF.ORS.BR















