

Quem não é visto, não é lembrado: Publicidade e Propaganda

Você acha que anunciar é gasto ou investimento?

Se você acha que investir em publicidade e propaganda constitui investimento, a sua empresa está no caminho certo. Se você não está tendo sucesso na área de Marketing, talvez seja a hora de mudar de Agência.

Que tal experimentar a EIGHTY?

Para que sua empresa continue a ter visibilidade no mercado, é necessário que a Agência lhe oriente continuamente a investir nas mídias corretas (tanto no meio *online* quanto *offline*). Hoje em dia o seu público-alvo está exposto a diversos tipos de mídias, e cada vez mais a qualidade da exibição é fator preponderante para que o consumidor preste atenção na mensagem que você deseja passar.

Quando falamos de Publicidade e Propaganda, o ponto principal é a CRI-A-TI-VI-DA-DE. Se os seus anúncios estão sendo exibidos para um público incorreto ou então sem criatividade, com toda certeza você estará jogando seu precioso investimento na lata de lixo.

Se você é uma indústria de pneus, não faz o menor sentido que o seu anúncio seja exibido em um programa de gastronomia, por exemplo. No entanto, em um programa que fala sobre automóveis, teria um desempenho excelente! Isso vale tanto para a Internet quanto para anúncios em revistas, *outdoor*, panfletos, rádio, televisão, etc.

Por que a sua empresa precisa de uma Agência?

Simples! Você está conversando com profissionais que possuem experiência de mercado e que podem lhe prestar consultoria sobre os melhores meios para divulgar o seu produto e/ou serviço. Você pode fazer isso sozinho? Claro! Porém, é complicado “bater o escanteio e fazer o gol ao mesmo tempo”. Deixe essa missão para uma Agência. A EIGHTY é uma excelente opção para você.

Apague da sua mente o conceito antigo de que o “irmão do sobrinho do pai da amiga da sua filha” consegue fazer isso pra você. Esqueça! Essa pessoa não entende de artes visuais, e não está preparada para gerir a comunicação de sua empresa. Aquele “amigo do amigo” que diz que mexe no Photoshop, também não será um bom “quebra-galho” para desenvolver um folder de impacto para o seu negócio. Talvez a ortografia dele seja pior que a do “irmão do sobrinho”, e sua empresa será mal vista por erros ortográficos, o que é ainda mais crítico. Aqui cabe bem o “barato sai caro”. E não é?

Para boa parte das empresas, o principal objetivo é sempre maximizar as vendas. Qual a importância disso? Simples! Geralmente o aumento das vendas, significa em aumento dos lucros. A importância da publicidade está nesse interim, ou seja, em potencializar as vendas de seus produtos e/ou serviços.

Alguns outros benefícios intangíveis também são decorrentes da Publicidade e Propaganda. Exemplo disso é tornar a “sua marca conhecida” no mercado. Se aquele carro do sonho não passasse na rua com o som alto, jamais conseguiriam vender com esse

modelo de negócio! *“Olha o carro do sonho que vai passando em sua rua freguesia... é sonho de nata, doce de leite e goiaba... é sonho fresquinho... é sonho pra criança... leve 3 sonhos e ganhe uma cocada...”*. Não é assim que funciona?

Já diria o grande Bill Bernbach:

“A boa publicidade aumenta vendas, a grande publicidade constrói fábricas”.

Os clientes precisam saber que você existe.

Pense nisso, e conte com a gente!

