



Reforçando a marca com produtos promocionais

Durante as minhas palestras procuro, sempre que posso, distribuir algum tipo de brinde para os participantes. Geralmente faço um jogo usando quatro produtos que relaciono a alguns comportamentos humanos e no fim distribuo estes produtos e mais alguns outros. É uma festa geral. Já vi senhores e senhoras com mais de 50 anos de idade, simplesmente brigarem, como crianças, por alguns brindes. Eles lutam por aquela simples lembrança como se fosse a coisa mais importante da vida deles, pelo menos naquele momento.

Uma das coisas que pude perceber com o passar do tempo e das palestras, é que as pessoas gostam de ganhar alguma coisa, seja esta coisa útil ou não, usável ou não, comível ou não. Como clientes também gostamos de ser presenteados e lembrados. Quem não se lembra da primeira viagem de avião, quando já na entrada você escolhia o jornal, depois ganhava uma bala e ainda o lanche, tudo de "graça"? Mesmo sem fome ou vontade de ler, não recusávamos.

Quem não se lembra daquele hotel, em que quando se chega depois de um dia cheio de trabalho ou passeios, encontra ao lado da cama um chocalatinho de menta?

Esta forma de agradar as pessoas me deixa muito seguro de que estou no caminho certo, pois vejo várias empresas usando a distribuição de brindes como forma de conquistar seus clientes.

Tenho um grande amigo que é gerente de Marketing de uma das maiores redes de lojas de calçados de Santa Catarina. Durante uma de nossas conversas, ele me disse que jamais deixou de agradar seus clientes e que a maioria das pessoas que entra em qualquer das lojas da rede sai com algum tipo de brinde, também chamado de produto promocional. Ele cuida de mais de 16 lojas, onde cerca de 70% do seu públi-

“
Como clientes também gostamos de ser presenteados e lembrados.
”

co é feminino.

Coincidentemente, pesquisas apontam que 70% das compras em geral de uma família são decididas e efetuadas pelas mulheres. Consciente da necessidade de oferecer algo mais, nas suas lojas são distribuídos brindes de preços variados e para todos os tipos de clientes, e a maioria voltado para o seu público alvo, as mulheres, brindes esses como lixas de unhas, nécessaire, estojo de manicure para viagem. Muitas vezes, clientes que não chegam a fechar uma compra também são presenteados. Ele está convicto de que esse carinho nunca foi e nem será considerado um gasto. Os proprietários da rede apoiam e acreditam nesta cultura desde o início de suas atividades, e têm certeza de que este foi um dos fatores que contribuiu para o crescimento e solidificação de suas lojas de sapatos.

Caso eu distribísse dinheiro nas minhas palestras ou essa rede de lojas também, provavelmente muitas pessoas ficariam ofendidas, pois estes valores ficariam muitas vezes só nos centavos, não passando de 5 ou 10 reais, para os brindes mais sofisticados. Com certeza tanto eu, como muitos comércios estariam correndo um risco enorme e talvez não atingíssemos o nosso objetivo, que é fazer com



que as pessoas não se esqueçam de alguma coisa boa que ouviram e se identificaram durante a palestra, ou ainda que pudesse ser útil na sua vida. Quando as empresas distribuem brindes não podem deixar o cliente se sentir comprado, o cliente quer se sentir amado, especial. As empresas ao distribuírem brindes com sua marca associada estão reforçando a sua imagem perante os seus clientes e futuros clientes, devido à rotatividade destas lembranças. Quem já não ganhou uma caneta, um boné, um chaveiro, uma agenda ou uma camiseta promocional e deu de presente para um terceiro? Assim, não será somente o cliente direto que recordará daquela marca que distribui brindes.

Após um atendimento personalizado, surpreenda o seu cliente, mesmo que seja através de um simples presente, o que pode ser decisivo na sua fidelização. Desta forma, além de tornar o cliente fiel, este pode ser um importante divulgador do seu negócio. Muitas vezes não é necessário nenhum super desconto, apenas uma pequena lembrança fará com que a sua empresa jamais seja esquecida! 📧

Desmar Milléo Júnior
www.milleo.com.br