

Título: Os jovens também compram...

Uma loja de conveniências estava tendo problemas com adolescentes que passavam à noite no estacionamento. Contratar um guarda de segurança para espantar os adolescentes seria uma solução cara. A solução da loja foi tocar música clássica e suave pelos alto-falantes. Esta ação fez com que os adolescentes sumissem dali.

A maioria das empresas procura estratégias para atrair mais clientes e essa loja estava descartando esse público, que poderia se tornar seu filão de mercado. Veja o exemplo de um banco Francês, que está testando agências para clientes adolescentes na faixa dos vinte e poucos anos, o Banco da Geração Y. Esse banco não terá a aparência, nem a linguagem de um banco. Todo o design, material gráfico, horário de trabalho, empregados e música ambiente refletirão seu público-alvo. Nas agências, serão promovidos seminários em que serão abordados temas como o aluguel do primeiro apartamento, financiamento de carros.

Essa é uma abordagem inteligente. Lembre-se de que se trata de apenas um dos ramos de um negócio, pois reconhece o fato de que um produto ou serviço voltado para os clientes jovens será inacessível ao resto de nós.

Os adolescentes ainda são suficientemente jovens para serem dominados pela imagem, com toda a bajulação da propaganda, mensagens pela mídia, tendências e rótulos. Eles ainda acreditam no poder de uma marca de conferir status, serenidade, carisma, conhecimento. Ganhará mercado e conquistará esses clientes, que começar primeiro!

Prof. Menegatti é palestrante em Vendas, Motivação e Liderança. É autor do livro "Talento - É fazer coisas comuns de forma extraordinária", dos DVD's "Campeão de Vendas" e "Administração de Conflitos".

Contatos: www.menegatti.srv.br - palestrante@menegatti.srv.br
Siga-nos pelo Twitter - @profmenegatti Facebook - Profmenegatti