

Implementação da estratégia de comunicação

A nossa estratégia de comunicação será um pouco diferente das utilizadas por outras empresas/entidades na nossa área, iremos optar por uma comunicação do estilo “Marketing de Guerrilha”.

Não iremos apresentar as nossas propostas ao público antes da data estabelecida e usufruiremos de publicidade gratuita nos media, pois aparecerá em formato de notícia em vez de usar um plano de publicidade para essas entidades.

Usando o exemplo da primeira cidade em que esta comunicação estará presente, nós, no dia 17 de Julho de 2010 (Sábado), pela madrugada, iremos nos deslocar aos pontos definidos da cidade de Aveiro (Parque do Rossio, Fórum de Aveiro, Centro Comercial Glícinias, Praça do Mercado do Peixe, Avenida Dr. Lourenço Peixinho, Praça Marquês de Pombal e na Praça da República) e a partir de aí iremos andar pelas ruas cidade. A preparação será feita pela madrugada e o desenrolar da acção será de manhã (por volta das 9h00) até ao fim da tarde (20h00).

O nosso plano consistirá na exposição e distribuição de alguns produtos relacionados com a missão da Pronatal, ou seja, algo que chame a atenção e que esteja arrolado com a natalidade. Iremos então espalhar uns berços vazios, com um papel a dizer “Não acha que é altura de preencher este berço?”.

Para além desta exposição dos berços, iremos oferecer ao nosso público-alvo um kit de “sensualidade”. Este kit será outra maneira de chamar as pessoas à atenção desta nobre causa. Ele terá na sua composição uma vela aromática, um pequeno frasco óleo de massagens, uma chupeta, um manifesto da Pronatal e uma foto “Polaroid” que iremos tirar aos casais que encontrarmos.

Para esta comunicação conseguir atingir as pessoas que pretendemos, temos em mente uma acção para conseguir a ajuda de pais que passeiem com os filhos pela cidade. Iremos dar a esses pais uma t-shirt com uma frase a dizer: “Nós já contribuímos! E você?” e com o logo da Pronatal, para relevar o nome desta associação. Estas pessoas seriam compensadas com um vale de desconto da “Toys’R’Us” no valor de 20€.

Após esta primeira comunicação na cidade de Aveiro, veremos o impacto que obterá nas pessoas, assim se for bem sucedida poderemos avançar com o projecto e realizá-lo nas outras cidades onde a Pronatal quer cobrir.

Vou agora apresentar a nossa proposta de comunicação um pouco mais detalhada e com uma pequena explicação de porque usamos estes métodos.

Usaremos o Marketing de Guerrilha porque achamos que será uma forma de comunicação que criará mais impacto. Sabemos que todos os dias as pessoas estão expostas a todo o tipo de comunicação e publicidade, desde outdoors a reclames televisivos, então criamos esta proposta por ainda estar numa fase embrionária em Portugal e também porque será algo que afectará de uma maneira mais intensa o nosso público-alvo, pois, vejamos que não será só uma comunicação usando a mensagem da Pronatal, mas usando também o testemunho de pessoas que em si já ajudaram a aumentar a natalidade em Portugal.

Penso que estes pais nos ajudarão a divulgar a mensagem da Pronatal, pois além de se sentirem bem ao ajudar uma causa destas, poderão apresentar ao mundo as vantagens e alegrias de um bom ambiente familiar.



(exemplo de pais a passear com a filha usando a t-shirt)

Agora focando detalhadamente para o que iremos expor e distribuir pela cidade de Aveiro. Como já referi escolhemos alguns pontos da cidade para actuar, são sítios estratégicos onde sabemos que além de serem muito movimentados, são também pontos de paragem.



(Avenida Dr. Lourenço Peixinho)



(Centro Comercial Glicínias)



(Fórum de Aveiro)



(Parque do Rossio – Aveiro)



(Praça Marquês de Pombal)



(Praça do Mercado do Peixe)



(Praça da República – Aveiro)



(Vista Geral das Áreas Onde a Acção Será Realizada)

Em todos estes lugares estarão expostos os berços vazios com a mensagem “Não acha que é altura de preencher este Berço?”. Achamos que devido à curiosidade das pessoas, elas irão parar para ver o que o berço está ali a fazer e por conseguinte vão ler a mensagem.

Nesses pontos haverá também alguns membros da Pronatal para tirar as dúvidas que possam surgir acerca desta iniciativa e também para distribuir as t-shirts e kits.

Os membros da Pronatal serão, aquando das preparações para esta acção, formados para saberem como actuar e a quem se dirigir, propomos pôr também alguns colaboradores da nossa empresa nalguns desses pontos para que caso hajam dúvidas, saibamos preencher as lacunas, visto que os membros da Pronatal poderão não saber como reagir a algumas situações.

Para que não haja nenhum problema com esta colocação dos berços, pediremos autorização às entidades capazes, podendo assim obter alguma ajuda mais tarde para futuros assuntos relacionados com esta causa.



(Exemplo dos Berços que serão expostos)

As t-shirts que iremos distribuir pelos pais que passearem por esses sítios com os filhos serão brancas, com o logo e o nome da Pronatal à frente e a frase “Nós Já Contribuímos! E Você?” atrás. Esperemos assim mostrar ao nosso público-alvo que todos trabalhamos para o mesmo fim e que até pessoas que já contribuíram continuam a preocupar-se com os problemas existentes em Portugal com a Natalidade.



Esses pais receberiam ainda um vale de desconto no valor de 20€ em compras na Toys'R'Us, empresa que nos apoia nesta causa.



(Vale de Desconto)

Os kits “Sensualidade” serão usados para criar uma proximidade entre o nosso público-alvo, na sua constituição têm uma vela aromática e um óleo de massagens (estes dois com um intuito de originar uma relação mais íntima entre os dois membros do casal), uma foto do estilo “Polaroid” com o casal a beijar-se (para eles se lembrarem daquele dia e da sua afecção) uma chupeta (uma maneira um bocado engraçada de lhes mostrar o futuro originado por aquela acção incentivada) e um manifesto acerca das vantagens que poderão surgir, caso estes decidam fazer parte das pessoas que ajudam ao aumento da natalidade em Portugal.

Os kits serão entregues numa saca com o logo e o nome da associação, “Pronatal”.



(Saco onde estarão os Brindes do Kit)



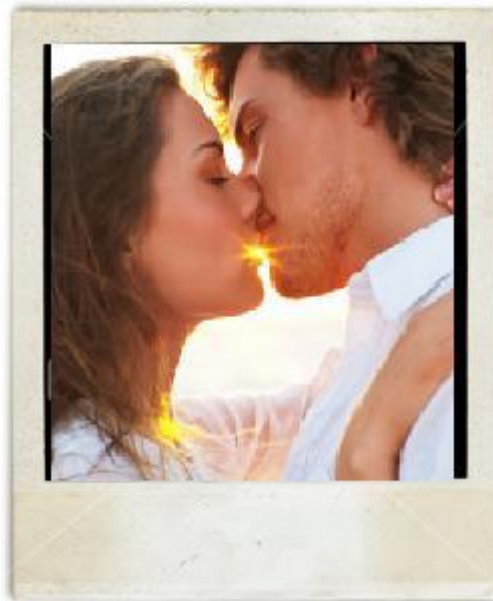
(Vela Aromática)



(Óleo de Massagem)



(Chupeta)



(Uma Foto Polaroid Do Casal)



(Manifesto da Pronatal)

Para além destes métodos de comunicação usaremos um mais tradicional, como distribuição de flyer's e cartazes expostos nas zonas de interação.






<h1>PRONATAL</h1> <p>1 + 1 = 3</p> <p>Faz a Diferença</p>  <p>17 de Julho de 2010</p>	<h1>PRONATAL</h1> <p>Entre na nossa Luta</p> <p>Ajude O Futuro, HOJE</p>  <p>17 de Julho 2010 Aveiro</p>
---	---

Esperemos que estes brindes sejam bem aceites pelo nosso público-alvo, são maneiras simples de cativá-lo, originando assim uma habitação / lembrança do nome "Pronatal". Mesmo que eles não se interessem pelas ideologias defendidas pela associação, não a esquecerão tão cedo. Sendo assim, sempre que ouvirem falar da Pronatal, lembrar-se-ão daquele dia.

Orçamentação

De maneira a conseguirmos realizar esta acção em outras cidades há que ponderar esta acção em Aveiro de uma forma em que consigamos aproveitar os produtos expostos e utilizá-los nas outras.

Para isso há que planear bem a maneira como iremos gastar os fundos que a associação conseguiu angariar para este método de comunicação, por causa disso, irei expor agora uma orçamentação que permita cumprir os nossos objectivos e os da Pronatal.

Produtos	Preço Unitário	Quantidade	Preço Total	Nota
	40€	50	2.000€	Berço da IKEA
	2€	200	400€	T-shirt e Saca (saca oferecida)
	5€	600	3.000€	Kit de Sensualidade
	15€	100	1.500€	Vale de Desconto da TOYS'R'US
	Média 2.5€	440	1.100€	Flyers, Cartazes, Manifesto
Nosso Preço Pelos Serviços	/	/	5000€	Por cidade, com desconto se realizado noutras.
Total	/	/	13.000€	Preço na cidade de Aveiro

Acerca deste orçamento, há algumas coisas a saber, os fundos disponibilizados pela Pronatal não são elevados, iremos propor à associação deixar no manifesto maneiras de as pessoas poderem deixar os seus contributos financeiros. Relembramos que alguns dos produtos poderão ainda ser usados nas noutras localizações.

Quanto ao preço pelos nossos serviços, será de 5000€ na primeira cidade e posteriormente será cobrado outro valor, conforme as cidades que nos deslocaremos.

Monitorização, Avaliação e Controlo

Irei juntar estes três pontos para uma melhor observação relacional, pois estes cruzam entre si.

Para tudo correr bem nestas acções, quer para o nome da nossa empresa, a “InovPlus”, quer para a Pronatal, terá que haver uma responsabilidade por nossa parte. Teremos que ganhar confiança dos nossos clientes através duma organização sólida de todas as acções que iremos realizar.

Iremos dar algumas dicas às pessoas da Pronatal para eles saberem monitorizar o desenrolar da acção e alguns membros da nossa empresa também estarão presentes para ajudarem em tudo o que for preciso. Será necessário avaliar as pessoas que passem para que sejam escolhidas aquelas que se encaixem no nosso público-alvo, não podemos falhar pois se escolhermos as erradas, a mensagem da Pronatal pode-se perder.