

MARKETING 4.0

INTERAÇÕES ENTRE O
MARKETING TRADICIONAL
E O MARKETING DIGITAL



Campe®

CONSULTORIA JR

Sumário

1. Marketing 4.0????	3
2. A Evolução do Marketing	4
a. Marketing 1.0	4
b. Marketing 2.0	4
c. Marketing 3.0	5
d. Marketing 4.0	5
3. Como Utilizar o Marketing 4.0	6
a. Foco no Cliente	6
b. Integre o Marketing Tradicional e Digital	7
c. Utilize as suas redes sociais	8
d. Produza conteúdo	8
4. Conclusão	9



Marketing 4.0????

Vivemos numa era digital e com isso passamos por constantes evoluções na forma como nos relacionamos. Para o Marketing, responsável pelo relacionamento empresa-cliente, essa afirmação não é diferente.

Atualmente, frases como “Já procurou sobre essa empresa no Google?” e “Já viu o Instagram dessa empresa?” são muito comuns. Elas nada mais são do que um reflexo da nossa era, onde a informação é de fácil acesso e as pessoas estão cada vez mais preocupadas com os produtos que consomem. E, aproveitando dessas questões, foi desenvolvido o Marketing 4.0. Segundo o professor e consultor Philip Kotler, o Marketing 4.0 se fundamenta em 3 pilares, inclusão, relação e influência

- **Inclusão:** Não existem barreiras geográficas, as pessoas se conectam digitalmente;
- **Relação:** Empresas e Consumidores possuem uma relação mais próxima;
- **Influência:** O posicionamento de uma marca pode influenciar na decisão de um consumidor



A Evolução do Marketing

A história do Marketing pode ser dividida em 4 grandes eras, cada qual com a sua particularidade. Vale ressaltar que cada uma dessas eras refletia a época em que estavam situadas.

Marketing 1.0

A era do Marketing 1.0 tem como contrapartida histórica a Revolução Industrial. Foi uma era marcada pela padronização e produção em massa. Sobre época também vale ressaltar que não existia nenhuma preocupação com o cliente.

Marketing 2.0

Tem como contrapartida histórica o surgimento do rádio e televisão. Com isso, os consumidores passaram a comparar as características dos produtos. Desta forma, as empresas começaram a focar mais no cliente, com a finalidade de conquistar a sua preferência.



Marketing 3.0

Surge em conjunto da popularização da internet. Através dela os consumidores também desejam se conectar com suas marcas favoritas e esperam respostas humanizada delas. Neste contexto é importante para as marcas reconhecerem a individualidade de cada consumidor.

Marketing 4.0

O Marketing 4.0 não vêm para substituir o Marketing 3.0, sendo apenas uma evolução. Para essa fase, as marcas devem cada vez mais se posicionar, mostrar seus valores e continuar com o tratamento humanizado aos seus consumidores. Outro aspecto dessa era é o forte uso do marketing digital.

O Marketing Digital utiliza de plataformas como sites, blog e redes sociais para divulgar uma mensagem, produto ou serviço.



Como Utilizar o Marketing 4.0

Philip Kotler também diz que as empresas que ainda estão no Marketing 1.0 devem evoluir aos poucos até o Marketing 4.0. Sendo assim é possível traçar algumas dicas e utilizar algumas ferramentas para a melhor utilização do Marketing 4.0.

Foco no cliente

O cliente é uma das mais importantes partes envolvidas no marketing. Um bom marketing entende quem é o seu cliente e busca fortalecer as relações com esse cliente. Além disso, humanizar a forma com que o cliente é tratado também pode ser muito vantajoso. Buscar sempre ter uma relação horizontal com o seu cliente e se comunicar emocionalmente com ele.



Integre o Marketing Tradicional e Digital

Não abandone o marketing tradicional, pois ele também possui grandes vantagens, como a sua forma mais direta e a sua maior abrangência. Busque sempre mesclar as ações de marketing entre o tradicional e o digital, utilizando sempre os fundamentos do Marketing 4.0.

Um bom case de sucesso dessa integração entre o marketing tradicional e digital nos preceitos do Marketing 4.0 são as latinhas nomeadas da Coca-Cola. Nesta ação, a Coca-Cola buscou se conectar emocionalmente com seus clientes, estampando os nomes mais comuns em suas latas. Além disso, a Coca buscou divulgar essa ação por meios tradicionais, como comerciais televisivos e materiais impressos e nos meios digitais, por meio de anúncios em sites.

O Marketing Tradicional utiliza os meios clássicos de comunicação como os comerciais de televisão, materiais impressos e anúncios em rádio para divulgar uma mensagem, produto ou serviço.



Utilize as suas redes sociais

Assim como o marketing tradicional, o marketing digital também deve ser utilizado e para esta modalidade de marketing, as redes sociais são grandes aliadas. Mantenha sempre as suas redes sociais atualizadas. Redes sociais desatualizadas passam a impressão de abandono. Busque também sempre manter uma identidade visual condizente aquela da sua empresa.

Além disso, também é recomendado utilizar os fundamentos do Marketing 4.0 nas redes sociais. Para isso, um bom relacionamento com os clientes é essencial. Trate-os de forma humanizada e nunca deixe de responder um cliente. Por fim, utilize as suas redes sociais para passar o posicionamento de sua marca.

Produza conteúdo

Utilize suas plataformas digitais para produzir conteúdos. Seja por meio de vídeos, planilhas ou e-books, escolha conteúdos que sua empresa seja especialista e busque sempre agregar valor para os seus clientes.

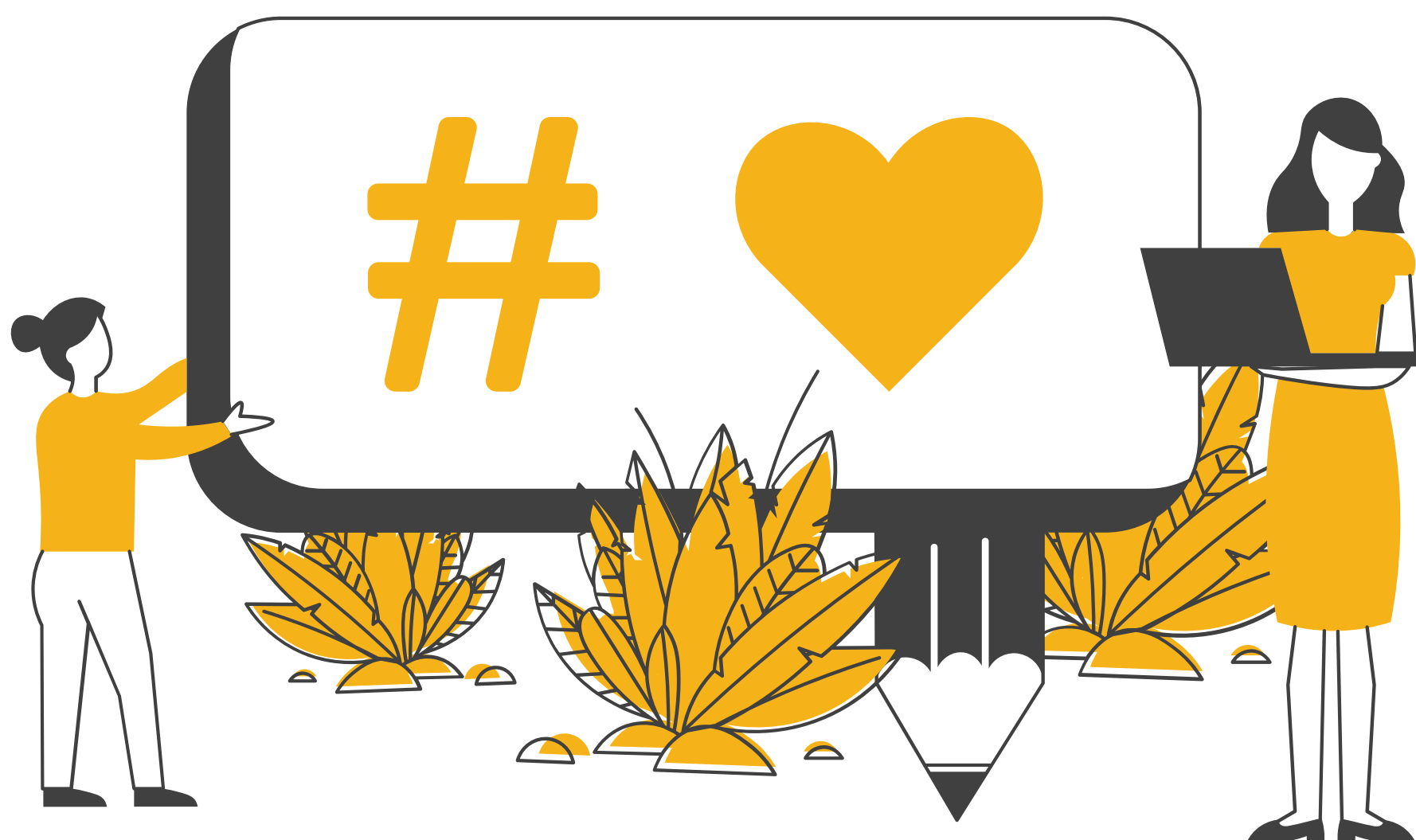
Outra dica é não se prender apenas em conteúdos informativos, crie também conteúdos que possam conectar emocionalmente a sua empresa com o seu cliente. Valorize os promotores de sua marca.



Conclusão

O Marketing 4.0 é o Marketing do Futuro! As empresas que se aproveitam dele podem ter muitos benefícios. Entretanto é necessário ter atenção, mesmo sendo um marketing desenvolvido para a era digital, os meios tradicionais de marketing não devem ser esquecidos.

Por fim, se a sua empresa ainda não está no Marketing 4.0, busque fazer essa transição aos poucos. Tenha sempre o foco no cliente, conecte-se com ele, produza conteúdo, utilize os meios tradicionais e digitais de comunicação e aproveite todos os benefícios que o Marketing 4.0 proporciona.



Sobre a Campe Consultoria

A Campe Consultoria Jr. é uma empresa júnior situada na cidade de Juiz de Fora, no estado de Minas Gerais. É composta exclusivamente por universitários dos cursos da Faculdade de Administração e Ciências Contábeis e da Faculdade de Economia da Universidade Federal de Juiz de Fora.

Há 28 anos, a Campe atua no mercado buscando trazer soluções eficientes através de estudos de consultoria de qualidade, com o objetivo de gerar impactos cada vez maiores para a sociedade. Para alcançar sempre os melhores resultados, acreditamos que as boas ideias devem sair do papel, por meio da vontade de uma geração inconformada, com coragem de sonhar e ousadia de agir.

O fato de contar com os melhores estudantes de Negócios da região e o apoio de mestres e doutores atuantes na Universidade Federal de Juiz de Fora, faz com que a Campe seja reconhecida no mercado e no Movimento Empresa Jr.



Editores

Matheus Nascimento Andrade

Escritor

matheus.andrade@campe.com.br

(32) 99971-4313

LinkedIn: Matheus Andrade

Ana Carolina de Almeida Castro

Revisão Estrutural e Ortográfica

ana.carolina@campe.com.br

(32) 99106-0109

LinkedIn: Ana Carolina Almeida Castro

Ana Carolina de Almeida Castro

Design

ana.carolina@campe.com.br

(32) 99106-0109

LinkedIn: Ana Carolina Almeida Castro

Campe Consultoria Jr.

atendimento@campe.com.br

(32) 99924-7987

Rua José Lourenço Kelmer, s/n UFJF,

Juiz de Fora - MG

36036-900

