



LIVE  
MKT

## O que é Live Marketing?

Uma fusão entre ferramentas do marketing mix e a revolução digital. A mais moderna disciplina da comunicação.

Saiba mais aqui.

## Todo mundo já ouviu falar da teoria dos “6 graus de separação”.

Nela se diz que todos os seres humanos são separados por no máximo 6 pessoas. Tem 6 pessoas entre você e a Madonna. Ou ainda entre a sua mãe e o Barack Obama.

Essa teoria sem origem aparente foi estudada, testada, confirmada e desse esforço todo nasceu a moderna “Ciência das Redes”. Esse novo ramo do conhecimento pesquisa e analisa o comportamento de grandes redes, como os mercados econômicos, os sistemas de controle das empresas e até mesmo as redes sociais, pois com a revolução da web as pessoas, as coisas e as empresas se tornaram cada vez mais conectadas, por mais tempo, em todos os lugares. E o ser, no coletivo, não se comporta mais como ser individual.

Esse fenômeno mudou o mundo. Você pode ver isso no seu dia a dia.

E também está mudando o modo de sua marca e seus produtos chegarem até os seus clientes.

## Pois foi na esteira de todas essas mudanças que surgiu o Live Marketing.

Nascido “No Mídia” nos anos 80, passou a ser “Bellow the Line” nos anos 90 e “Marketing Promocional” já nesse século, para só com a explosão geométrica da conectividade, das redes sociais e da mobilidade se tornar **Live Marketing**.

Disciplina do marketing que não tem fronteiras definidas, o **Live Marketing** está sintonizado com a diversidade e complexidade da sociedade atual, pois envolve e emociona as pessoas, em contatos diretos e relevantes, ativando suas redes de influência naturalmente, aproveitando assim o impulso de compartilhar.

E, assim como a Teoria das Redes, o **Live Marketing** e suas ferramentas são a forma mais completa e eficaz para levar sua marca ou mensagem até o seu público-alvo em 6 passos:

**ENCONTRAR**  
**MOSTRAR**  
**ATRAIR**  
**ATIVAR**  
**EXPERIMENTAR**  
**FIDELIZAR**

## ENTENDEU?

Para ficar mais fácil, a seguir vamos explicar um a um dos 6 graus que separam você do seu cliente, e como o **Live Marketing** pode ajudar você a superá-los.

# 1

## Encontrar

---

Em primeiro lugar você precisa achar sua turma, seu público, seus clientes, seus seguidores. Saber onde e como eles se reúnem. Como se comportam. Do que gostam e com que tipo de atividades mais se identificam.

E aqui o **Live Marketing** tem muito a acrescentar, pois, com sua experiência no corpo a corpo com os consumidores, os profissionais da área estão prontos para construir uma estratégia vencedora, que traga as respostas de que seus desafios precisam.

Planejamento, pesquisa, análise e conhecimento profundo do comportamento real do seu consumidor são atividades e características do **Live Marketing** fundamentais nessa fase.

- PESQUISA
- ANÁLISE
- CONHECIMENTO
- ESTRATÉGIA

# 2

## Mostrar

---

Agora é a hora de apresentar sua marca a seu target.

E não é remotamente não. É ao vivo, cara a cara, frente a frente.

Muito além da mídia, nesse passo o **Live Marketing** busca encontrar canais alternativos e formas criativas de estar onde os seus potenciais clientes estão e apresentar seu produto ou marca de forma pertinente.

**Impacto e repercussão.**

**Foco e eficiência.**

- VISIBILIDADE ON E OFF
- MÍDIA ESPONTÂNEA
- DEMONSTRAÇÃO
- EXPOSIÇÃO

# 3

## Atrair

---

É nesse ponto que vamos entender o que move seu público-alvo.

O que o diverte? O que o atrai? De que gosta?

Aqui vamos mobilizar as pessoas, envolvê-las em uma ação divertida ou em uma causa. Tirá-las da inércia e trazê-las para interagir com sua marca.

Promoções, conteúdo especial, campanhas sociais ou ecológicas ou entretenimento através da cultura ou do esporte são nossas ferramentas.

E o resultado do **Live Marketing** é sempre uma multidão.

- **PROMOÇÃO**
- **CONTEÚDO ON E OFF**
- **CAUSAS**
- **ENTRETENIMENTO**

# 4

## Ativar (ou Ficar)

---

É nessa etapa que o **Live Marketing** consegue capturar seu público-alvo, fazê-lo se interessar por ter uma breve experiência com sua marca ou produto.

**Usando métodos tecnológicos ou lúdicos de sedução**, conseguimos fazer seu público “ficar” com sua marca ou seu produto, começando uma relação que vai além da simples informação ou atração que a mídia pode oferecer. Pode ser uma abordagem direta ou uma ação on-line e real time, mas sempre será “ao vivo”, pois é assim que o **Live Marketing** faz as coisas acontecerem.

É preciso estar no **lugar certo**. Na **hora certa**. E ter o **approach certo**.

Nada melhor do que uma “ficada” para começar uma relação duradoura.

- **ATIVAÇÃO**
- **ABORDAGEM ON E OFF**
- **SAMPLING**
- **BRINDES**

# 5

## Experimentar

---

Esse é o penúltimo e mais importante passo da sua aproximação com qualquer pessoa que faça parte de seu target. É a hora do “gostei e quero mais”. Aqui nasce o hábito, o retorno, a venda.

É aqui também que muitas informações importantes podem ser captadas, com base nas **reais experiências** de seu público-alvo com seus produtos ou serviços.

Emoções, impressões e sentimentos são elementos absolutamente humanos criados em ambientes e momentos planejados e controlados, em interações pessoais ou digitais ou ainda em campanhas com claros objetivos comportamentais.

Não é mágica, apesar de parecer.

É a técnica aliada à tecnologia.

O encantamento a serviço do marketing.

Ou melhor, do **Live Marketing**.

- **PROMOÇÃO**
- **CONTEÚDO ON E OFF**
- **CAUSAS**
- **ENTRETENIMENTO**

# 6

## Fidelizar

---

Chegamos. Localizamos o cliente, entendemos seu comportamento e anseios, atraímos sua atenção, ativamos seu interesse, promovemos a experimentação e a compra. Fechou-se o ciclo?

Não. Agora é a hora de fidelizar.

De transformar cliente em fã. De criar um relacionamento que vá além da experiência do dia a dia, mas que tenha a ver com valores, conceitos, causas.

Você e nós não vivemos sem esse cliente. Aqui, através de ferramentas de relacionamento e tecnologias de informação, vamos fazer com que o cliente não viva mais sem a sua marca.

Agora sim, o processo está completo e sua marca está no coração de seus clientes.

- **CRM**
- **COMUNIDADES ON E OFF**
- **FÃ CLUBE**
- **RELACIONAMENTO**

Se você quiser saber mais sobre Live Marketing,  
a AMPRO ou suas associadas, vá ao  
[www.ampro.com.br](http://www.ampro.com.br).

AMPRO

Avenida Queiroz Filho, 1.700 - Casa de Vila 14  
Vila Lobos - SP - CEP: 05319-000 - Telefone: 3815-9998





**ampro**  
associação de marketing promocional