

As empresas têm que se adaptar com as novas tecnologias e mídias, porque nunca vamos sair, porque as novas gerações já estão incorporadas com este novo estilo de vida.

No fundo, não mudou a essência do marketing, o que mudou foi a mídia. Ela ficou mais poderosa! É uma mídia bidirecional, ou seja, não é mais um receptor passivo. Isso gera um Social Marketing: clientes satisfeitos recomendam (o boca-a-boca virtual, que é bem mais rápido).

Como as mídias sociais são novas ainda, não existe um modelo de sucesso para agir nelas. Mas a principal forma é escutar os consumidores. Tudo com transparência: respostas rápidas e mostrando preocupação com a causa.

Redes Sociais são feitas para o relacionamento, não para publicidade. É puro relacionamento, de pessoas com pessoas, para pessoas! O marketing é esse. Essa é a nova metodologia. As redes são o novo cartão de visitas. É o Social ID.

Como lidar? Entender que não é mais o dono do seu banco de dados. Só isso já é o suficiente, pois vender, nas redes, ainda não compensa! Muito trabalho pra pouco resultado. visível. Vende-se a imagem da marca para os "vendedores" (clientes que são amantes da sua marca).

