

6

ideias criativas
para o lançamento
de novos produtos.

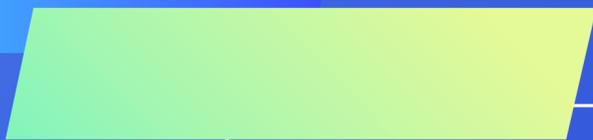
The logo for SEBRAE, featuring the word "SEBRAE" in a bold, white, sans-serif font. Above and below the text are three horizontal white bars of varying lengths, creating a stylized graphic element.

Uma coisa é fato: se você vai lançar um novo produto no mercado, o seu público precisa saber dele.

E não é preciso ser uma empresa do porte da Apple para causar impacto com um lançamento.

Todo negócio, seja micro ou pequeno, pode atingir muitas pessoas e impressionar. Basta ter criatividade e ousadia.

O fundador da empresa **Propulsor Digital**, **Kleber Kakuda**, separou alguns insights para você que quer buscar novas ideias sem gastar muito, confira.



1. Aposte em uma campanha de teasers

No cinema, na TV, em locais públicos ou nas redes sociais, teasers são pequenas e curtas amostras sobre o que vai ser lançado.

A rápida exposição tem o objetivo de aguçar o interesse, a curiosidade e, conseqüentemente, a expectativa em torno da novidade. O custo varia com a ação que você fizer e a produção necessária para colocar a ideia de pé.

Vale lembrar que em tempos de redes sociais, a chance de um teaser viralizar e atingir um grande número de pessoas é bem alta.



2. Estenda o tapete vermelho



Fazer uma festa para lançar o produto demonstra a sua confiança no quão incrível ele é e alimenta a confiança de seus clientes. Além disso, motiva a sua equipe interna, que se sente parte responsável pelo sucesso do produto.

Com o mercado de eventos extremamente democrático, dá pra buscar opções que façam sentido para a sua empresa e não pesem no bolso.

O evento não precisa ser demorado, mas é importante ter um tempo reservado para uma rápida apresentação e explicação das características e vantagens do produto. A experimentação também conta muito e fará toda a diferença para quem estiver prestigiando.

3. Faça uma lista VIP

A exclusividade é um conceito que encanta muitos clientes, afinal, todo mundo quer se sentir especial de alguma maneira.

Selecionar um público restrito e dar a eles acesso ao produto antes do lançamento oficial é um bom jeito de surpreender e fidelizar. O conceito de exclusividade também cria a ideia de escassez, pelo menos inicialmente.

Além de gerar burburinho, você economiza em algumas etapas do processo, já que os próprios clientes dessa lista VIP vão comentar com os outros, postar em redes sociais e fazer com que o seu produto chegue a um número muito maior de pessoas.



4. Ofereça amostras grátis



Entregar amostras grátis são o verdadeiro *old but gold* (antigo, mas bom) dos lançamentos. A tática é antiga, mas é objetiva e funcional quando o objetivo é fazer o público entrar em contato com o produto e experimentá-lo.

Ao testar o seu produto, a probabilidade do seu cliente ser atraído e encantado é muito maior. Ele identifica que é bom, cria confiança e passa a informação para frente, além de voltar para consumir outras vezes.

5. Aproveite a tendência da gamificação

Todos sabemos como a tecnologia tem influenciado a maneira como interagimos e consumimos os produtos.

Usar jogos, quebra-cabeças e desafios para o lançamento de um produto instiga a curiosidade das pessoas e promove uma experiência imersiva. Premiar os clientes mais engajados é uma excelente ideia para esse formato.



6. Pense em estratégias de colançamento

Se a ideia é alcançar um grande número de pessoas, escolher uma empresa que não seja concorrente, mas que tenha valores parecidos e público próximos pode ser uma excelente ideia.

Dessa forma, é possível lançar produtos diferentes ao mesmo tempo e trocar a base de clientes. E além de ampliar as possibilidades, os custos e os riscos diminuem.





Pronto para fazer um lançamento incrível?

Depois de colocar as ideias em prática e levar o seu produto para o mercado, é hora de fazer a gestão desse novo produto. E algumas ações podem ajudá-lo nisso?

- Trabalhar com um público específico
- Estabelecer metas de vendas realistas e mensuráveis
- Criar estratégias e canais de vendas bem definidos
- Receber feedbacks, avaliar e fazer melhorias

E para todos esses passos, é só contar com a gente.

O Sebrae
é prático.



sebraers.com.br | 0800 570 0800 | [@sebraers](https://www.instagram.com/sebraers)