

Learning by Ear – Aprender de Ouvido

“Como começar um negócio”

5º Episódio: “Marketing”

Autor: Erick-Hector Hounkpe

Editores: Yann Durand, Aude Gensbittel, Adrian Kriesch

Revisão: Charlotte Collins

Tradução: Madalena Sampaio

PERSONAGENS:

Narrador (*Narrator*)

Daniel Huba (*Daniel Huba*) (29, homem/male)

Cena 1:

- Cristiano (*Kossi*) (18, homem/male)
- Abílio (*Abbas*) (21, homem/male)
- Mariana (*Mariam*) (19, mulher/female)

Cena 2:

- Cristiano (*Kossi*) (18, homem/male)
- Abílio (*Abbas*) (21, homem/male)

Cena 3:

- Cristiano (*Kossi*) (18, homem/male)
- Abílio (*Abbas*) (21, homem/male)
- Mariana (*Mariam*) (19, mulher/female)
- Linda (*Linda*) (irmã de Cristiano, 20, mulher/female)

Intro:

Olá! Bem-vindos ao quinto episódio da radionovela do Learning by Ear - Aprender de Ouvido sobre “Como começar um negócio.”

Os jovens empreendedores já fizeram bastantes progressos e decidiram que se vão especializar no campo do design. Depois de alguma reflexão, Mariana, Abílio e Cristiano decidiram fazer eles mesmo uma pesquisa de mercado, já que seria muito caro contratar profissionais para o fazer. Este quinto episódio intitula-se “Marketing” e começa com os conselhos do perito Daniel Huba, professor do Centro Regional para o Desenvolvimento Empresarial da Universidade de Inoorero, no Quénia.

1. Daniel Huba (14’):

Como se lembram, começámos por ter uma ideia. Quando já têm a vossa ideia, anotam-na. Vêem o que é importante para os vossos clientes, o que é que eles estão à procura. Depois vão para o mercado e fazem um teste, colocando perguntas através de uma pesquisa de mercado.

2. Narrador:

Vamos agora juntar-nos aos três amigos. Estão em casa de Abílio a fazer um apanhado do que descobriram através do inquérito que fizeram. Os resultados são bastante surpreendentes.

Cena 1: Em casa de Abílio, à noite

3. Atmo: Interior de casa

(SFX: Inside)

4. Atmo: Papel

(SFX: Paper rustling)

5. Cristiano: É interessante. Estamos completamente errados no que diz respeito ao design de moda. É bastante óbvio que já há muita concorrência!

6. Abílio: Pensando bem, devíamos ter percebido isso. Tem havido tantos desfiles de moda nos últimos anos...

7. Mariana: Tens razão. A minha pesquisa na Câmara de Comércio mostrou que há cerca de vinte agências especializadas em moda. Mas foi bom fazer a pesquisa de mercado, porque agora sabemos que existe um grande mercado com muito potencial...

8. Abílio: No entanto, o design parece ser ainda um conceito muito estranho para a maioria das pessoas.

- 9. Mariana:** O que queres dizer com isso?
- 10. Abílio:** A maioria das pessoas com quem falamos parecia não saber muito sobre o tema. Muitas disseram que nunca tinham recorrido a uma agência para lhes dar conselhos sobre as suas ideias.
- 11. Cristiano:** Mas também disseram que estariam dispostas a experimentar esses serviços caso existissem, o que significa que há um mercado para nós!
- 12. Mariana:** Mas muitas pessoas também disseram que não entendiam porque se devia contratar um especialista em design e um arquitecto. Isso explicaria por que razão não há agências assim registadas na Câmara de Comércio. As pessoas disseram simplesmente que era um desperdício de dinheiro!
- 13. Cristiano:** Eu diria que a maioria das pessoas por aqui não são contra a ideia, mas que é uma questão de dinheiro.
- 14. Mariana:** Acho que a nossa melhor aposta é no design de interiores! Muitas pessoas disseram que queriam uma casa mais bonita e bem decorada.

15. Cristiano: Vamos rever todos os pormenores outra vez. Consultadoria em design de interiores e gestão de eventos, sobretudo para casamentos ou esse tipo de eventos sociais. São áreas com potencial...

16. Abílio: Temos de começar com pouco. Concentrámo-nos só num aspecto e depois expandimo-nos quando tivermos mais experiência...

17. Mariana: Concordo! E assim também será mais fácil de gerir no início. Finalmente vou poder fazer o que sempre sonhei!

18. Cristiano: Pensava que o que querias mesmo era trabalhar com animais!

19. Mariana: Não! A minha mãe é que queria muito que eu estudasse para ser veterinária. Do que eu gosto mesmo é de moda!

20. Narrador:

Vamos agora deixar os três amigos relaxar. Eles bem merecem. O caminho que escolheram é difícil. Agora que tomaram uma decisão sobre a sua ideia, têm de criar uma imagem de si próprios para que possam comunicar de forma convincente com o seu público-alvo.

21. Daniel Huba (28''):

Então agora tracem o vosso plano de marketing com base nas informações que recolheram na pesquisa de mercado. Se sabem que as pessoas estão mesmo à procura de produtos de qualidade, então o marketing deve enfatizar a qualidade. Se acham que no negócio do vestuário as pessoas preferem os tecidos do Dubai em vez dos da Europa, digam: “Vejam, esta é a minha peça mais recente do Dubai”. Lembrem-lhes isso! Se se trata da qualidade, enfatizem a qualidade. Se for o preço, enfatizem isso!

22. Narrador:

E quanto aos nossos jovens empreendedores? Em que se irão concentrar? Na qualidade? Na originalidade? Nos custos? Ou em tudo ao mesmo tempo? Vamos outra vez até casa de Abílio, onde o jovem conversa com Cristiano.

Cena 2: Em casa de Abílio

23. Atmo: Interior. Trânsito ao longe
(SFX: Inside atmo. Traffic in the distance)

24. Atmo: Música no fundo
(SFX: Music in the background)

25. Atmo: Papel

(SFX: Paper rustling)

26. **Cristiano:** Já li as ideias da Mariana. Ela só nos deixou isto?
27. **Abílio:** Sim, ela pediu desculpa. Disse que se precisássemos de mais informação lhe podíamos ligar que ela explicava tudo...
28. **Cristiano:** **(chateado)** E onde é que ela foi? Isto já é de mais!
29. **Abílio:** O que é que se passa contigo? Acalma-te! Ela teve de fazer algo urgente para os pais. Têm convidados hoje à noite. Ela vem ter connosco quando tiver terminado.
30. **Cristiano:** **(suspira)** Está bem, vamos começar! Temos de criar uma imagem que venda os nossos serviços de design de interiores aos clientes e, eventualmente, também vamos começar a organizar festas privadas.
31. **Abílio:** A Mariana disse que nos devíamos dirigir aos jovens. Não me oponho a isso...

- 32. Cristiano:** (interrompe-o, irónico) Mas...
- 33. Abílio:** ...temos mesmo de provar quem somos!
- 34. Cristiano:** Estás com dúvidas?
- 35. Abílio:** Não, mas vamos ter de recolher muita informação sobre o que está na moda, o que está a correr bem, nas cidades, noutros países e depois adaptar isso ao nosso mercado.
- 36. Cristiano:** (entusiasmado) Boa ideia! E para fazer isso só temos de pesquisar na internet. Anda, vamos para um cibercafé!
- 37. Atmo: Passos**
(SFX: Steps)
- 38. Atmo: Música a ser desligada**
(SFX: Music being turned off)
- 39. Atmo: Porta a ser aberta e fechada**
(SFX: Door being opened and closed)

40. Atmo: Exterior, trânsito, buzinas

(SFX: Outside, traffic, beeping)

41. Cristiano: Pergunto-me se não nos deveríamos concentrar no “clássico” em vez do “jovem”...

42. Abílio: **(interrompe-o)** Espera! Deixa-me mandar uma mensagem à Mariana.

43. Atmo: Alguém a escrever rápido num telemóvel

(SFX: Rapid texting on mobile phone)

44. Abílio: **(murmura enquanto escreve)** Estamos... no... cibercafé... na... esquina. **(para Cristiano)** O que é que estavas a dizer?

45. Cristiano: Que devíamos começar pelo que já sabemos. Depois podemos mudar o nosso perfil quando tivermos mais experiência. Falaste com a Mariana? O que é que ela acha?

- 46. Abílio:** Não concordamos totalmente nesse ponto. Ela acha que nos devíamos concentrar no que os jovens gostam, nos gostos deles, nas suas preferências. Impressionar os adultos através dos filhos! Eu disse que nós estávamos a pensar em casas ou em festas grandes... nada para adolescentes. Mas ela não me quis ouvir. Ela encontrou essa teoria na internet e está agarrada a ela!
- 47. Cristiano:** **(entusiasmado)** Através dos filhos...
- 48. Abílio:** Sim, ela diz que é essa a maneira de chegar aos pais.
- 49. Cristiano:** É uma ideia genial!
- 50. Abílio:** Oh oh, tu também não!
- 51. Cristiano:** É uma boa teoria para se começar. Podíamos usar os nossos amigos da escola para chegar aos pais deles e depois ao público em geral. Vamos ter publicidade grátis...
- 52. Abílio:** Isso é verdade. Se calhar tu e a Mariana afinal têm razão!

53. Cristiano: E tenho um nome ótimo para a nossa empresa:
D. J. - Design Jovem! (**está tão contente que começa a gritar**) Design Jovem! Design Jovem!
Sim!!!

54. Abílio: Sim, Design Jovem... É ótimo!

55. Narrador:

Finalmente, a empresa começa a ganhar forma. É mais fácil avançar quando se tem um nome. Este é o primeiro passo para a fama! O perito Daniel Huba fala sobre o passo seguinte:

56. Daniel Huba (53''):

Uma maneira de se fazer marketing é cara a cara. Se o vosso mercado alvo não é muito grande, podem querer visitar individualmente as pessoas nas suas casas e conversar sobre o vosso produto. Entrem no vosso mercado, conversem com as pessoas, levem uma amostra do vosso produto e convençam-nas a comprar.

O segundo tipo de instrumento de marketing é usar os meios de comunicação social. Rádio ou imprensa, por exemplo. E dependendo de quanto dinheiro têm e de quanto investiram no negócio, podem querer pagar por um anúncio comercial. Em algumas povoações, por exemplo, há rádios e estações onde podem fazer publicidade.

Existe ainda uma terceira opção: se o produto pode ser vendido em pequenos estabelecimentos, podem negociar com essas lojas que já existem e perguntar-lhes se podem levar o vosso produto para lá e colocá-lo à venda nas suas prateleiras.

57. Narrador:

A Design Jovem tem um problema diferente porque não vai vender um produto, mas sim um serviço. Vamos ver como os três amigos abordam esta questão. Eles estão agora no pátio da casa dos pais de Mariana com a irmã dela, Linda.

Cena 3: Em casa da dona Sara

**58. Atmo: Exterior calmo, folhas, galinhas a cacarejar
(SFX: Calm outside, leaves rustling, hens clucking)**

59. Cristiano: Vamos começar com pessoas que conhecemos. Pessoas a quem podemos chegar facilmente: familiares, amigos, antigos colegas de escola ...

60. Linda: Eu e o João podemos ajudar-vos! Como sabem, temos uma pequena agência de modelos. Podem visitar-nos e falar-nos da vossa empresa...

61. Mariana: Boa ideia, Linda!

62. Abílio: É claro que também podemos falar directamente com os clientes, mas também precisamos de panfletos e brochuras para distribuir...

- 63. Linda:** E não te esqueças de todos os lugares onde os jovens estão: clubes desportivos, bares, discotecas, cafés...
- 64. Cristiano:** ...parques de diversões, escolas, parques...
- 65. Linda:** Também podiam organizar um evento, como um concerto, por exemplo, onde podem promover a imagem da Design Jovem. Ou podem patrocinar pequenos eventos por todo o país. Assim vão poder chegar a toda a gente: os jovens, os mais velhos, os pobres, os ricos, proprietários, inquilinos! Uma rede muito larga...
- 66. Cristiano:** Tão larga que vai custar uma fortuna...
(silêncio)
- 67. Abílio:** Não devemos ser muito ambiciosos! Temos de começar com algo pequeno. **(silêncio)** Vamos começar pelas pessoas que conhecemos e concentrar-nos na promoção boca a boca.
- 68. Cristiano:** É muito melhor! Se não, vamos cair em bancarrota antes mesmo de chegarmos ao mercado...

69. Mariana: Têm razão, mas também podemos chamar a atenção para o nosso nome ao fazer publicidade e distribuindo brochuras, usando também a promoção boca a boca, claro. Parece-me viável!

70. Linda: Concordo. E quando tiverem mais dinheiro, podem optar por cartazes gigantes e por campanhas promocionais grandes.

71. Abílio: Também temos de fazer cartões-de-visita!

72. Mariana: Oh sim! Cartões-de-visita para todos. Vamos criar um logótipo para a Design Jovem. Assim não nos vai custar nada e vai ser um bom treino!

73. Abílio: **(contente)** Acho que estamos a fazer progressos. Bom trabalho, meus amigos, bom trabalho!

74. Todos: **(exclamam todos ao mesmo tempo)** Sim, bom trabalho!

75. Narrador:
É verdade que têm todos os motivos para estarem satisfeitos com o seu trabalho. A sua estratégia de marketing está a desenvolver-se rapidamente. O perito Daniel Huba deixa ainda uma pequena dica:

76. Daniel Huba:

O marketing depende realmente do tipo de negócio, do tipo de produto e do tipo de serviço que se está a trazer para o mercado. Mas a forma mais efectiva de marketing é, em muitos casos, estar presente, cara a cara. É preciso falar com os clientes!

Outro:

E é com este conselho do perito Daniel Huba, da Universidade de Inoorero, em Nairobi, no Quénia, que termina o quinto episódio da radionovela do Learning by Ear - Aprender de Ouvido sobre “Como começar um negócio.”

Qual será o passo seguinte que os três amigos têm de dar para que a sua empresa avance? Para descobrirem, não percam o próximo episódio!

Lembrem-se de que podem voltar a ouvir este episódio ou deixar os vossos comentários, visitando a nossa página web em:

www.dw-world.de/aprenderdeouvido

[w w w ponto d w traço w o r l d ponto d e barra aprender de ouvido]

Também podem ouvir os episódios de todas as séries do Learning by Ear - Aprender de Ouvido como podcast em:

www.dw-world.de/lbepodcast

[w w w ponto d w traço w o r l d ponto d e barra l b e podcast]

Gostaram deste programa ou têm sugestões para mais programas do Learning by Ear?

Escrevam-nos um e-mail para:

afriportug@dw-world.de

Ou enviem uma SMS para o número: 00 49 17 58 19 82 73.

Repetimos: 00 49 17 58 19 82 73.

Também podem mandar uma carta para:

Deutsche Welle – Programa em Português

53110 Bona

Alemanha

Até à próxima!