

Copyright ©2016 Francisco Teixeira. Todos os direitos reservados.

ETA



PERSONAL **PROXIMITY**

De que formas podemos aproximar o objecto ao nosso grupo-alvo, a nível pessoal?

Interactivity proximity

De que formas podemos aumentar a interactividade e o envolvimento entre o objecto e o grupo-alvo?

Psychological proximity

De que formas podemos aproximar o objecto do grupoalvo, de forma a torná-lo psicológica, emocional e afectivamente relevante?

- + Goals proximity
- + Sensory proximity



SOCIAL PROXIMITY

De que formas podemos aproximar o objecto ao nosso grupo-alvo, a nível social?

Social proximity

De que formas podemos aproximar o objecto do grupoalvo, gerando uma maior interacção entre os diferentes stakeholders e fomentando um sentimento de pertença que tenha a marca como denominador comum?

Cultural proximity

De que formas podemos aproximar o objecto do grupoalvo, de forma a estar de acordo com a sua cultura e valores?



BRAND **PROXIMITY**

De que formas podemos aproximar a marca que está associada ao objeto, ao nosso grupo-alvo?

Brand proximity

De que formas podemos aproximar a imagem, as políticas ou a reputação da marca, ao que é expectável pelo grupo-alvo?

- + Brand posture proximity
- + Communication proximity
- + Tangibility proximity

Access proximity

De que formas podemos tornar o objecto mais acessível ao grupo-alvo?



TIME & SPACE **PROXIMITY**

De que formas podemos aproximar o objecto ao grupo-alvo, termos temporais e físicos?

Temporal proximity

De que formas podemos aproximar – cronologicamente - o objecto relativamente ao tempo presente do grupoalvo, ou de um ponto de referência temporal?

Spatial proximity

De que formas podemos aproximar o objecto ao grupoalvo, em termos físicos ou geográficos?



FRANCISCO TEIXEIRA Copyright ©2016 Francisco Teixeira. Todos os direitos reservados.

Defina o que pretende aproximar

Objecto

☐ Produto

☐ Servico

☐ Loia

☐ Campanha de Marketing ☐ Departamento ☐ Evento ou iniciativa

Grupo-alvo