

Por que o Groupon?

(<http://www.grouponnegocios.com.br/por-que-o-groupon/>)

Groupon Shopping

(<http://www.grouponnegocios.com.br/groupon-shopping/>)

Groupon Viagens

(<http://www.grouponnegocios.com.br/groupon-viagens/>)

Casos de Sucesso

(<http://www.grouponnegocios.com.br/casos-de-sucesso/>)

[+ Comece Agora](#)

(<http://www.grouponnegocios.com.br/comece- agora/>)



Como criar um bom slogan

POSTED IN [GESTÃO \(HTTP://WWW.GROUPONNEGOCIOS.COM.BR/BLOG/BLOG-PARCEIRO/GESTAO/\)](http://www.grouponnegocios.com.br/blog/blog-parceiro/gestao/)
 BY [PAULA SARTORATO \(HTTP://WWW.GROUPONNEGOCIOS.COM.BR/BLOG/BLOG-PARCEIRO/AUTHOR/PGYURKOVITSGROUPON-COM/\)](http://www.grouponnegocios.com.br/blog/blog-parceiro/author/pgyurkovitsgroupon-com/) APRIL 15, 2014 4:56 PM

Por Monika Jansen – Groupon Chicago

Na semana passada, vi um caminhão que tinha o slogan mais sem sentido: “Entregando resultados. Resolvendo Desafios”.

“Ótimo!”, pensei. Você está resolvendo a fome no mundo? Encontrou uma cura para a doença de Lyme? Inventou luzes de Natal que não queimam quando armazenadas por 11 meses em uma caixa de papelão? Fala sério, né! Eu só posso imaginar quanto tempo e cérebro levou do marketing ou da agência da empresa para chegar a isso.

Enquanto um grande número de empresas têm slogans fabulosos que significam algo – “Just do It” da Nike é o meu favorito de todos os tempos – pensar em um que seja curto, forte, memorável e significativo é muito difícil.

Aqui está um exercício de reflexão que irá ajudá-lo a escrever um slogan que signifique alguma coisa:

- **Liste os benefícios que você fornece**

Quais os benefícios que você fornece a seus clientes? Como você faz as coisas de maneira diferente de seus concorrentes? Qual o valor que você tem a oferecer que ninguém mais tem? Faça uma lista e, em seguida, confirme-a com alguns de seus clientes favoritos para certificar-se de que 1) é exata e 2) você não esqueceu de nada.

- **Pense sobre os valores**

Seus clientes te amam mais do que apenas pelos benefícios que você fornece – eles se conectam com os valores que regem o seu negócio. Por exemplo, eu posso comprar sapatos em qualquer lugar, mas tendo a comprá-los na TOMS porque acredito em sua filosofia “One For One” (um por um). Agora, liste os valores que informam o seu negócio.

- **Condense sua lista**

Condense sua lista de benefícios e valores em frases curtas que começam com uma palavra de ação. Palavras de ação adicionarão energia e criarão um cenário (ou seja, mostrar em vez de dizer).

- **Identifique seu benefício e valor mais importantes**

Agora você tem duas listas: uma de benefícios e uma dos valores. Quais são os mais importantes? Quais representam os outros? Qual é a razão de você se levantar de manhã? Qual é a razão que seus clientes te escolherem?

BUSCA

CATEGORIAS

- BELEZA E BEM ESTAR
([HTTP://WWW.GROUPONNEGOCIOS.COM.BR/PARCEIRO/BELEZA-E-BEM-ESTAR/](http://www.grouponnegocios.com.br/parceiro/beleza-e-bem-estar/))
- CLIENTES
([HTTP://WWW.GROUPONNEGOCIOS.COM.BR/PARCEIRO/CLIENTE/](http://www.grouponnegocios.com.br/parceiro/cliente/))
- COMÉRCIO LOCAL
([HTTP://WWW.GROUPONNEGOCIOS.COM.BR/PARCEIRO/COMERCIO-LOCAL/](http://www.grouponnegocios.com.br/parceiro/comercio-local/))
- FACEBOOK
([HTTP://WWW.GROUPONNEGOCIOS.COM.BR/PARCEIRO/FACEBOOK-2/](http://www.grouponnegocios.com.br/parceiro/facebook-2/))
- GASTRONOMIA
([HTTP://WWW.GROUPONNEGOCIOS.COM.BR/PARCEIRO/GASTRONOMIA/](http://www.grouponnegocios.com.br/parceiro/gastronomia/))
- GESTÃO
([HTTP://WWW.GROUPONNEGOCIOS.COM.BR/PARCEIRO/GESTAO/](http://www.grouponnegocios.com.br/parceiro/gestao/))
- GROUPON
([HTTP://WWW.GROUPONNEGOCIOS.COM.BR/PARCEIRO/GROUPON/](http://www.grouponnegocios.com.br/parceiro/groupon/))
- MARKETING
([HTTP://WWW.GROUPONNEGOCIOS.COM.BR/PARCEIRO/MARKETING/](http://www.grouponnegocios.com.br/parceiro/marketing/))

• **Conecte seu benefício e o valor**

Brinque com suas frases escolhidas. Talvez o seu slogan seja seu benefício alto, talvez seja seu valor alto, mas talvez seja uma combinação dos dois. Volte para os seus clientes e pergunte a eles quais as opções que capturam seu negócio de forma mais precisa.

Parabéns – você tem um slogan!

Se sua empresa já tem um slogan, como você o desenvolveu? Por que é tão significativo para o seu negócio?

LEIA MAIS:

[CRIAÇÃO \(HTTP://WWW.GROUPONNEGOCIOS.COM.BR/BLOG/BLOG-PARCEIRO/TAG/CR](http://www.grouponnegocios.com.br/blog/blog-parceiro/tag/criacao/)
[DICAS \(HTTP://WWW.GROUPONNEGOCIOS.COM.BR/BLOG/BLOG-PARCEIRO/TAG/DICAS/\)](http://www.grouponnegocios.com.br/blog/blog-parceiro/tag/dicas/) |
[EMPRESA \(HTTP://WWW.GROUPONNEGOCIOS.COM.BR/BLOG/BLOG-PARCEIRO/TAG/EMPRESA/\)](http://www.grouponnegocios.com.br/blog/blog-parceiro/tag/empresa/) |
[GESTÃO \(HTTP://WWW.GROUPONNEGOCIOS.COM.BR/BLOG/BLOG-PARCEIRO/TAG/GESTAO-2/\)](http://www.grouponnegocios.com.br/blog/blog-parceiro/tag/gestao-2/) |
[LOGO \(HTTP://WWW.GROUPONNEGOCIOS.COM.BR/BLOG/BLOG-PARCEIRO/TAG/LOGO/\)](http://www.grouponnegocios.com.br/blog/blog-parceiro/tag/logo/) |
[MARKETING \(HTTP://WWW.GROUPONNEGOCIOS.COM.BR/BLOG/BLOG-PARCEIRO/TAG/MARKETING-2/\)](http://www.grouponnegocios.com.br/blog/blog-parceiro/tag/marketing-2/) |
[MOTE \(HTTP://WWW.GROUPONNEGOCIOS.COM.BR/BLOG/BLOG-PARCEIRO/TAG/MOTE/\)](http://www.grouponnegocios.com.br/blog/blog-parceiro/tag/mote/) |
[PEQUENA EMPRESA \(HTTP://WWW.GROUPONNEGOCIOS.COM.BR/BLOG/BLOG-PARCEIRO/TAG/PEQUENA-EMPRESA/\)](http://www.grouponnegocios.com.br/blog/blog-parceiro/tag/pequena-empresa/) |
[PEQUENAS EMPRESAS \(HTTP://WWW.GROUPONNEGOCIOS.COM.BR/BLOG/BLOG-PARCEIRO/TAG/PEQUENAS-EMPRESAS-2/\)](http://www.grouponnegocios.com.br/blog/blog-parceiro/tag/pequenas-empresas-2/) |
[SLOGAN \(HTTP://WWW.GROUPONNEGOCIOS.COM.BR/BLOG/BLOG-PARCEIRO/TAG/SLOGAN/\)](http://www.grouponnegocios.com.br/blog/blog-parceiro/tag/slogan/) |
[TAGLINE \(HTTP://WWW.GROUPONNEGOCIOS.COM.BR/BLOG/BLOG-PARCEIRO/TAG/TAGLINE/\)](http://www.grouponnegocios.com.br/blog/blog-parceiro/tag/tagline/) |
[TENDÊNCIAS \(HTTP://WWW.GROUPONNEGOCIOS.COM.BR/BLOG/BLOG-PARCEIRO/TAG/TENDENCIAS-2/\)](http://www.grouponnegocios.com.br/blog/blog-parceiro/tag/tendencias-2/)

(HTT
U=HT
PARCE
CRIAR
UM-
BOM-
SLOGA

Leave a Reply

* Your email address will not be published. Required fields are marked

* Name

* Email

Website

Comment

You may use these [HTML \(HyperText Markup Language\) tags and attributes](#):
<abbr title=""> <acronym title=""> <blockquote cite=""> <cite> <code> <del
datetime=""> <i> <q cite=""> <strike>

Post Comment

PARCEIRO/MARKETING/)

MARKETING ONLINE

(HTTP://WWW.GROUPONNEGOCIOS.CC

PARCEIRO/MARKETING-ONLINE/)

PEQUENAS EMPRESAS

(HTTP://WWW.GROUPONNEGOCIOS.CC

PARCEIRO/PEQUENAS-EMPRESAS/)

TECNOLOGIA

(HTTP://WWW.GROUPONNEGOCIOS.CC

PARCEIRO/TECNOLOGIA/)

TENDÊNCIAS

(HTTP://WWW.GROUPONNEGOCIOS.CC

PARCEIRO/TENDENCIAS/)

TENDÊNCIAS DE NEGÓCIOS

(HTTP://WWW.GROUPONNEGOCIOS.CC

PARCEIRO/TENDENCIAS-DE-NEGOCIO

TRABALHANDO COM O GROUPON

(HTTP://WWW.GROUPONNEGOCIOS.CC

PARCEIRO/TRABALHANDO-COM-O-GRU

VAREJO

(HTTP://WWW.GROUPONNEGOCIOS.CC

PARCEIRO/VAREJO/)

Já é Parceiro do Groupon? Faça seu Login no Portal de Parceiros (<https://merchants.groupon.com.br/>)

© 2013 Groupon, Inc. Todos os direitos reservados. | [Termos de Uso \(http://www.groupon.com.br/termos_de_contrato\)](http://www.groupon.com.br/termos_de_contrato)