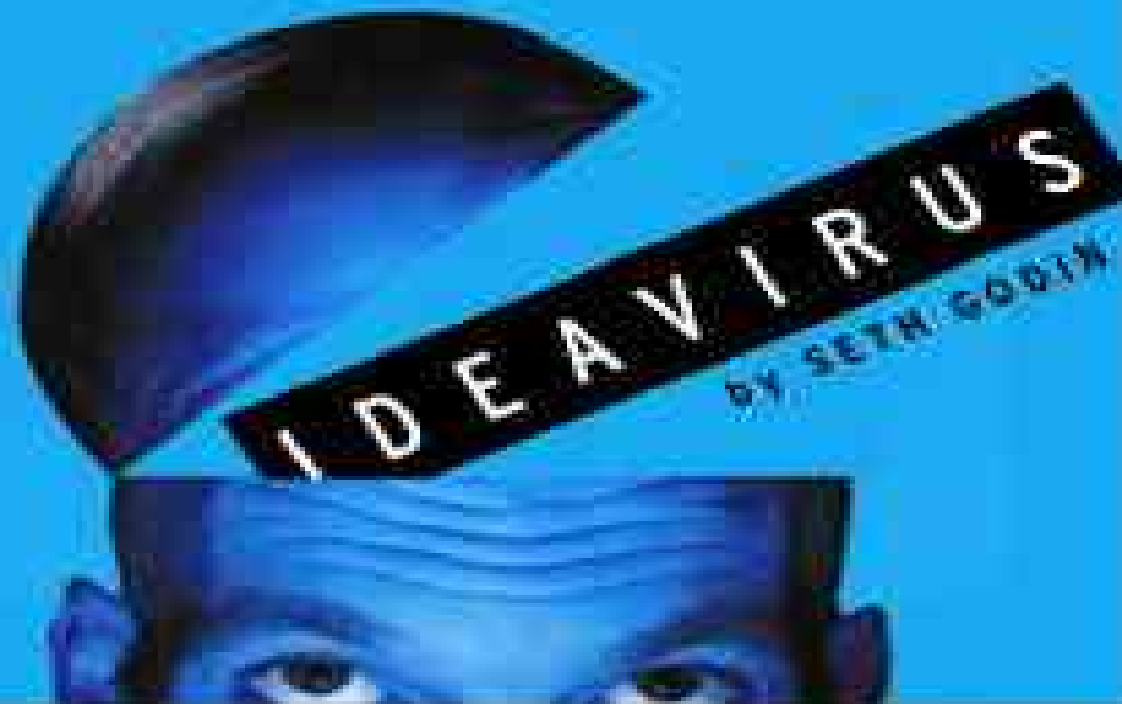


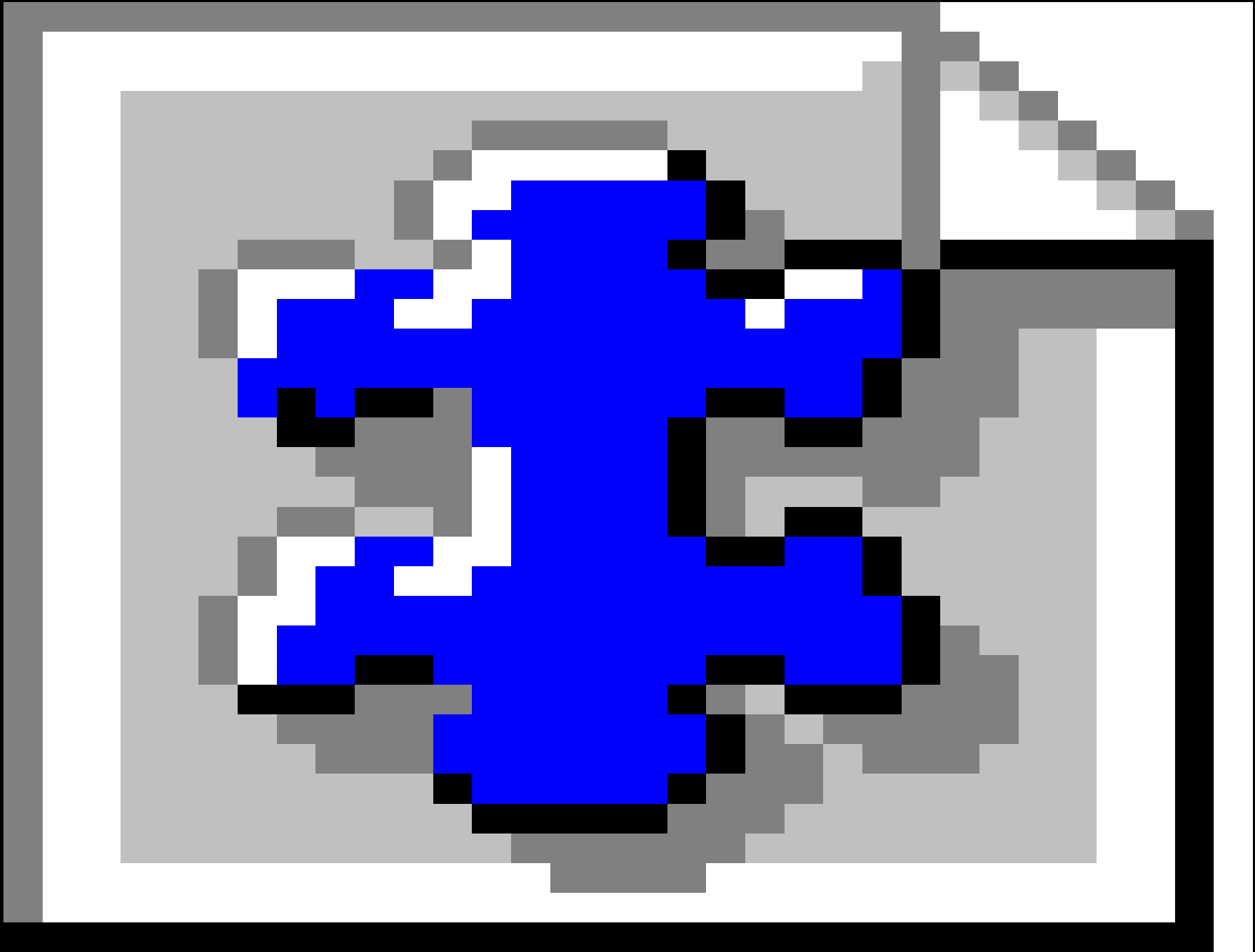
UNLEASHING THE

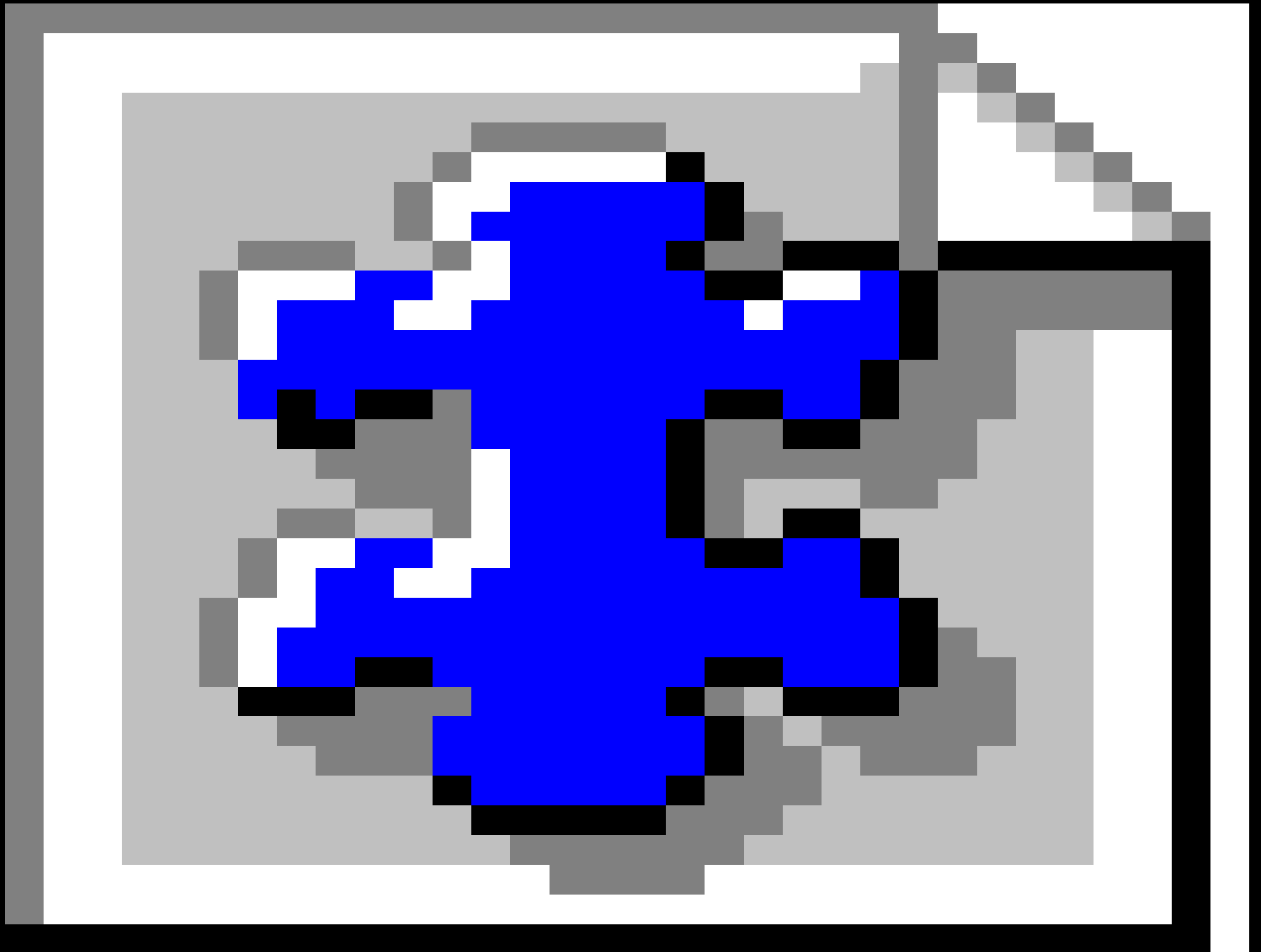


Stop marketing *at* people! Turn your ideas into epidemics by helping your customers do the marketing for you.

**“Fazer marketing interrompendo pessoas não é mais eficaz em termos de custo. Você não pode sair a cata de gente e enviar mensagens comerciais indesejadas, em grandes grupos, e esperar que algumas destas pessoas te mandem dinheiro. Em vez disso, o futuro pertence aos profissionais de marketing que estabelecem uma base e preparam um terreno aonde as pessoas interessadas podem fazer negócios *umas com as outras*. Aqueça as redes de consumidores, para depois sair do caminho e deixá-las conversar.”**

***Seth Godin, Unleashing the Ideavirus***





# Headrush

Clip enviado para cinco pessoas em 13 de agosto de 2001

No dia 14 de agosto, **uma** visita a [www.theviralfactory.com](http://www.theviralfactory.com)

Em 15 de agosto, 9 visitas

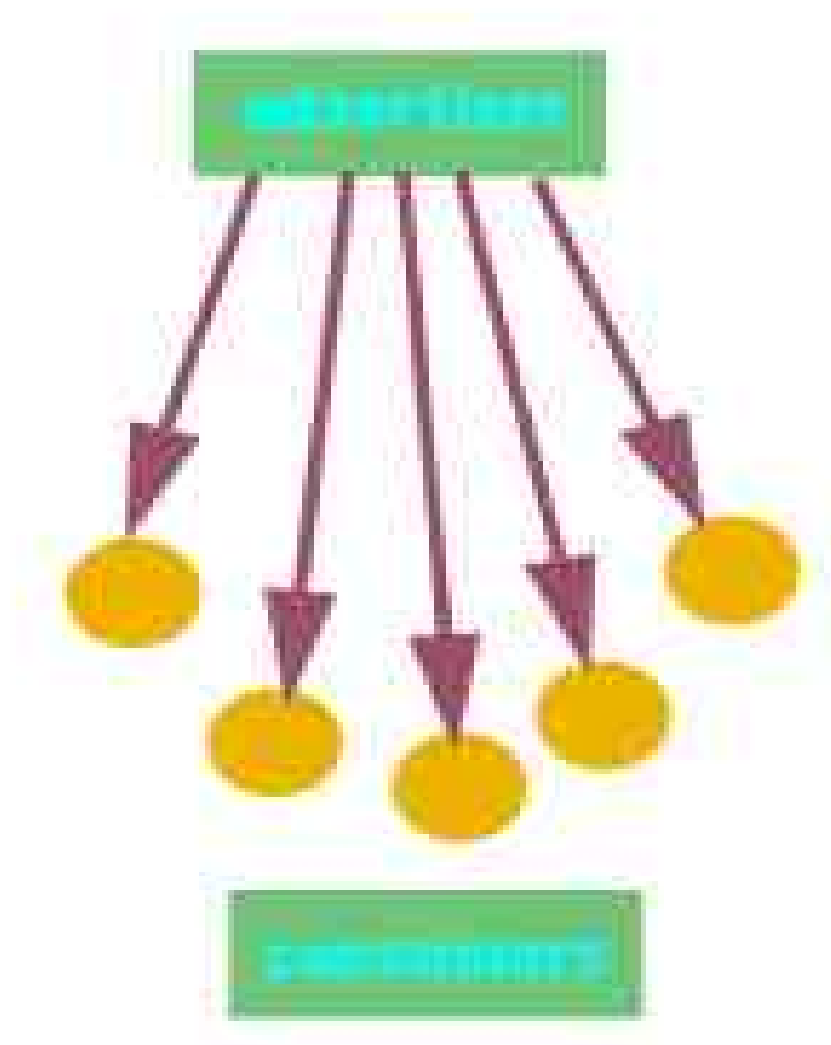
Em 16 de agosto, 5.022 visitas

23 de agosto: 13.588 visitas

Primeiro mês: 233,652 visitas

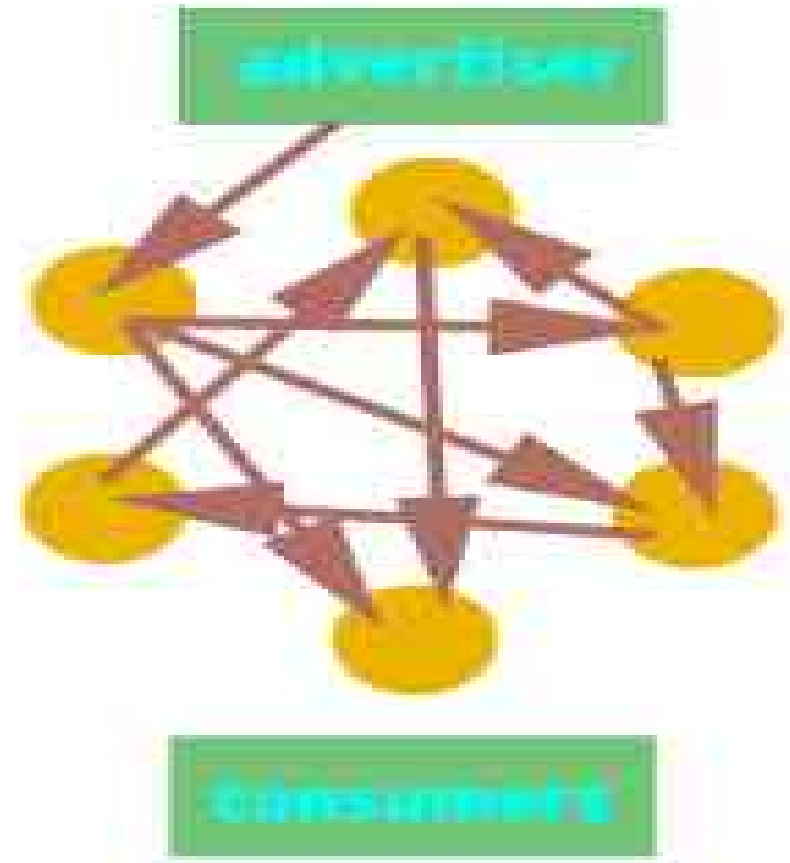
**40 milhões**

de pessoas assistiram o clip



**“No marketing de interrupção tradicional, o profissional de marketing dirige-se para tantos consumidores quanto for possível, sem nenhum intermediário a não ser a empresa de mídia. O objetivo do consumidor é evitar ouvir o anunciante. O objetivo do vendedor é gastar dinheiro com anúncios que interrompam as pessoas que não querem ouvir nada”**

***Seth Godin***





**“Ao criar um vírus de idéia, o anunciante cria um meio no qual a idéia pode se reproduzir e espalhar. É o vírus que faz o trabalho, não o profissional de marketing”**

***Seth Godin***

**“As idéias podem agora ser transmitidas pelo ether. Como o meio para transmitir idéias é rápido e barato, as idéias se movem mais rápido e com custo menor.”**

***Seth Godin***

# 50 milhões de usuários

Mídia	Anos
Rádio	38
Televisão	13
TV a cabo	10
Internet	5
Hotmail	1

**Divulgação boca a boca**

**Marketing Viral**

**Vírus de Idéias**

**Hotmail**

**Geocities**

**Contos do vigário**

**Cartas corrente**

**Vírus**

**Telefone da imobiliária**

# Os Agentes Contaminadores



**Dois tipos**

**Promíscuos**

**Poderosos**

***A Web, por outro lado, não tem geografia, ou paisagens. Não tem distância. Não tem nada natural nela. Tem poucas regras de comportamento e poucas linhas de autoridade. O bom senso não se aplica aqui e o senso incomum ainda não emergiu.”***

**David Weinberger, *Small Pieces Loosely Joined***



***“Ebusiness não se trata de reconstruir a empresa a partir do zero. A maior parte das empresas hoje não foram construídas para explorar a Internet. Seus processos de negócios, suas aprovações, suas hierarquias, o número de pessoas que empregam ... tudo isto está errado para o ebusiness.”***

***Ray Lane, Kleiner Perkins***

***“Muitas empresas fariam mais negócios na Internet se despedissem todo seu departamento de marketing e o substituissem com pessoas que pudessem produzir conteúdo interativo que efetivamente tornassem o ato da compra mais simples para seus clientes.”***

***Jakob Nielsen, Nielsen Norman Group***

# ***A Revolução do Controle.***

**A mudança monutental de controle das instituições para os indivíduos tornada possível por novas tecnologias como a Internet.**

**Fonte: Introduction, *The Control Revolution*,  
Andrew Shapiro**

**“Nós esperamos que os consumidores assumam uma **posição de dominância** nos primeiros anos do novo século.”**

**Dean Coddington, Elizabeth Fischer, Keith Moore & Richard Clarke, *Beyond Managed Care***

**“Meus antepassados  
trabalharam em gráficas  
em Amsterdam de 1510  
até 1750, e durante toda  
sua vida eles não tiveram  
que aprender nada de  
novo.”**

**Peter Drucker, *Business 2.0* (08.22.00)**

**Uma  
Recomendação  
Final**

**Não  
leia  
livros  
bons**

**Leia  
apenas  
os  
ótimos**



# Livros

**Marketing IdéiaVirus**

***Seth Godin***

Editora Campus

*(Unleashing the Idea Virus)*

**O Ponto de Desequilíbrio**

***Malcom Gladwell***

Editora Rocco

*(The Tipping Point)*

***Na Internet***

**The Viral Factory**

**[www.theviralfactory.com](http://www.theviralfactory.com)**

**Customer Driven Marketing**

**[www.inc.com/guides/marketing/20686.html](http://www.inc.com/guides/marketing/20686.html)**

**Viral Planet**

**[www.viralplanet.com](http://www.viralplanet.com)**

# *Na Internet*

**FastCompany**

[www.fastcompany.com](http://www.fastcompany.com)

**Site de Tom Peters**

[www.tompeters.com](http://www.tompeters.com)

**SearchEngineWatch**

[www.searchenginewatch.com](http://www.searchenginewatch.com)

# **Na Internet**

## **As Palavras Mais Comuns da Língua Inglesa**

[www.idph.net/conteudos/ebooks](http://www.idph.net/conteudos/ebooks)

## **Dicas-L**

[www.Dicas-L.unicamp.br](http://www.Dicas-L.unicamp.br)

# *Contato*

Rubens Queiroz de Almeida  
[queiroz@unicamp.br](mailto:queiroz@unicamp.br)