

A SURPREENDENTE VERDADE QUE NUNCA CONTARAM A VOCÊ SOBRE PATROCÍNIO

O patrocínio já foi quase que exclusivamente domínio do esporte. Hoje, ele continua a levar boa parte da verba de patrocínio. Porém, a demanda das empresas por uma nova e melhor maneira de se comunicar com seus públicos de interesse tem beneficiado outros tipos de patrocínio, como o cultural

7 razões mais comuns pelas quais as empresas patrocinam

1- AUMENTAR A FIDELIDADE DA MARCA

Sem emoção, um produto ou serviço é como qualquer outro. A estratégia de marketing mais eficaz não está mais ligada aos olhos, e sim ao coração.

2- CRIAR CONSCIÊNCIA E VISIBILIDADE

Os projetos desfrutam de uma ampla exposição na mídia. Para muitas empresas, o custo de um anúncio na TV e de exposição em um jornal é algo inacessível.

3- ALTERAR OU REFORÇAR A IMAGEM

O patrocínio pode criar, mudar ou reforçar a imagem de marca. Outras ferramentas de comunicação, como a publicidade, têm o mesmo objetivo. Mas elas não tem a autenticidade de um patrocínio.

4- RESPONSABILIDADE SOCIAL

Na pesquisa *Millennial* do Canadá, "responsabilidade social" é o fator número um que influencia na percepção de uma empresa; mais do que a qualidade da marca.

5- BENEFÍCIOS DO PRODUTO NA AMOSTRA

O patrocínio permite que as empresas apresentem os benefícios de seus produtos, características estéticas e funcionais, durante um evento.

6- ENTRETER CLIENTES

Pode ser altamente relevante para as empresas que valorizam a oportunidade de passar algumas horas com clientes com a perspectiva e solidificar relações comerciais.

7 - ALTA ACEITAÇÃO DO CONSUMIDOR

Patrocínio é visto como uma ferramenta de marketing que dá algo de volta. 8 de 10 entrevistados de uma pesquisa realizada na Inglaterra* disseram que o patrocínio "contribui positivamente para a sociedade"