



FACULDADE DE SINOP

CURSO

GESTÃO ESTRATÉGICA DE MARKETING

DISCIPLINA

**PERFIL DO MARKETING BRASILEIRO E
COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR**

TEMA

MOTIVAÇÃO

MOTIVAÇÃO

Motivo

- Seria um fator interno que inicia, dirige e sustenta o comportamento do indivíduo.
- Motivo é tudo aquilo que leva alguém a fazer alguma coisa.
- Então podemos supor que há muitas pessoas que são impelidas para as mais diferentes ações possíveis.

MOTIVAÇÃO

Motivação

- É a ativação da consciência por meio de algo que chamamos de motivo.
- A motivação se fundamenta numa necessidade ou num excesso de energia.
- Prêmios, castigos, competição, são incentivos que servem para criar motivação na consciência do indivíduo.

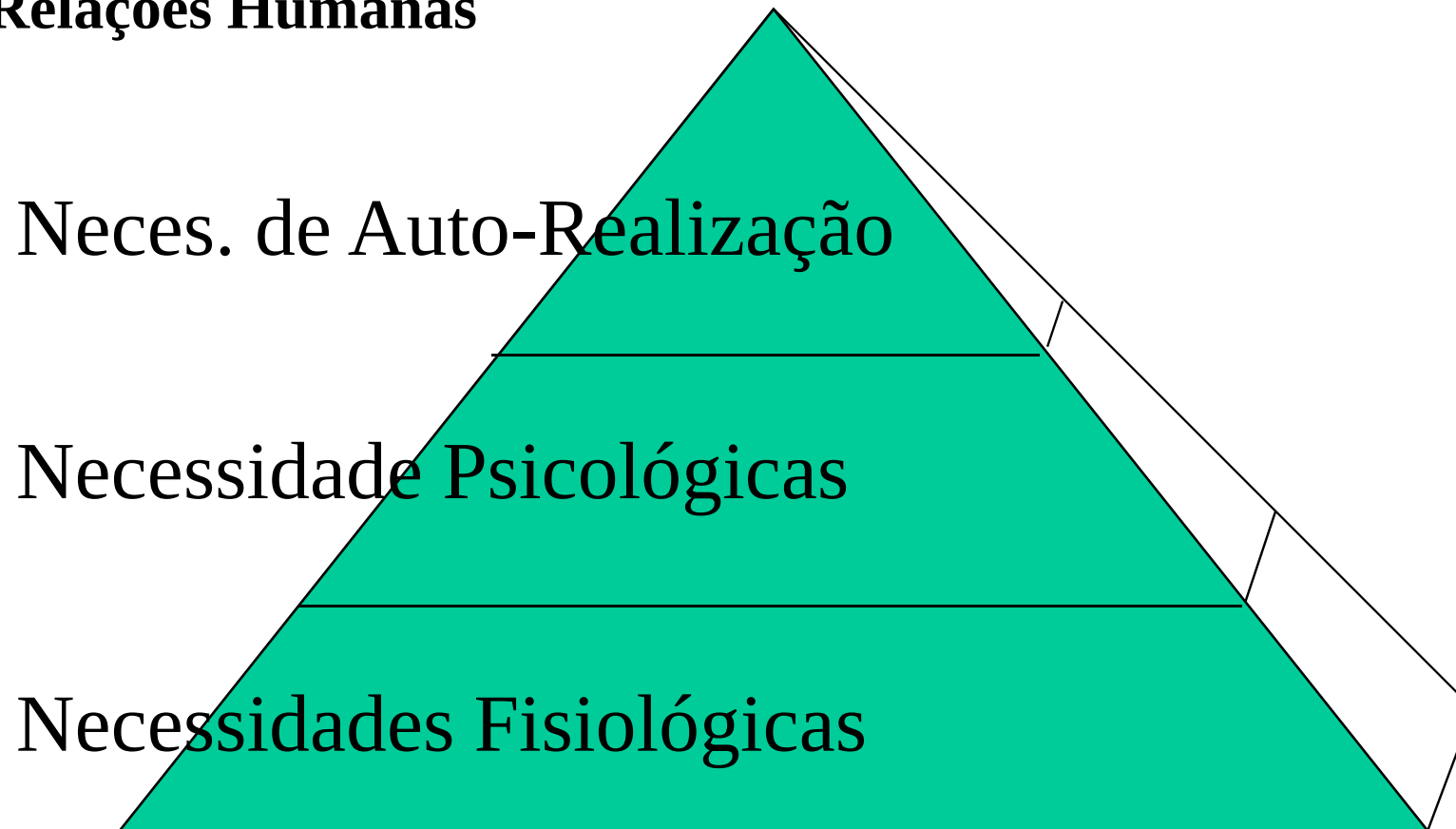
MOTIVAÇÃO

Motivação

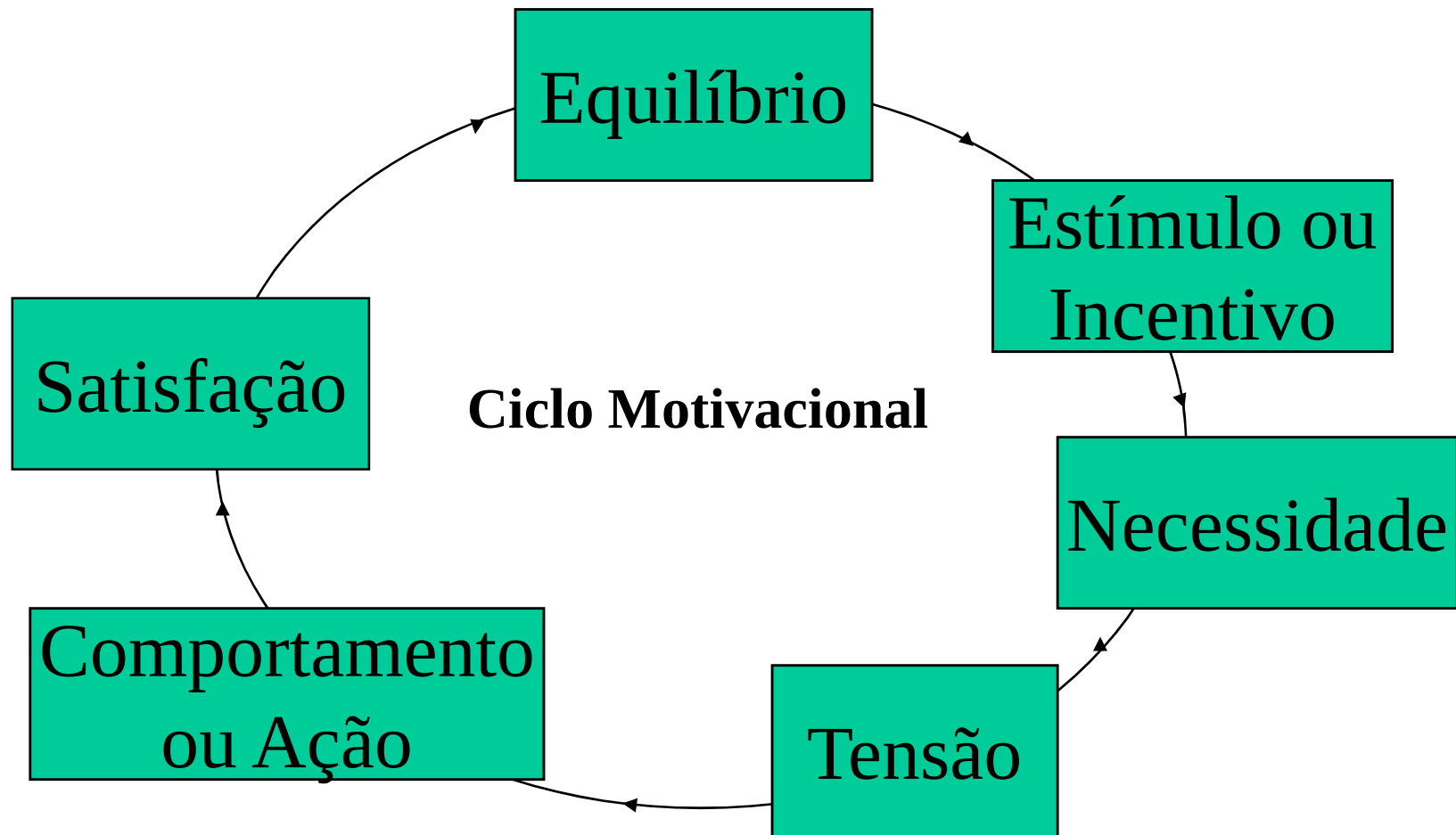
- A propaganda pode minar o consumidor de todos os modos; esta é uma das formas de recorrer a motivos inconscientes.
- O inconsciente é o grande destinatário da propaganda.
- A motivação está dentro do indivíduo e os motivos partem de sua razão.
- Como a razão não abrange tudo, uns motivos vem da parte racional do homem e outros nascem de sua natureza física e animal, isto é, os instintos.

MOTIVAÇÃO

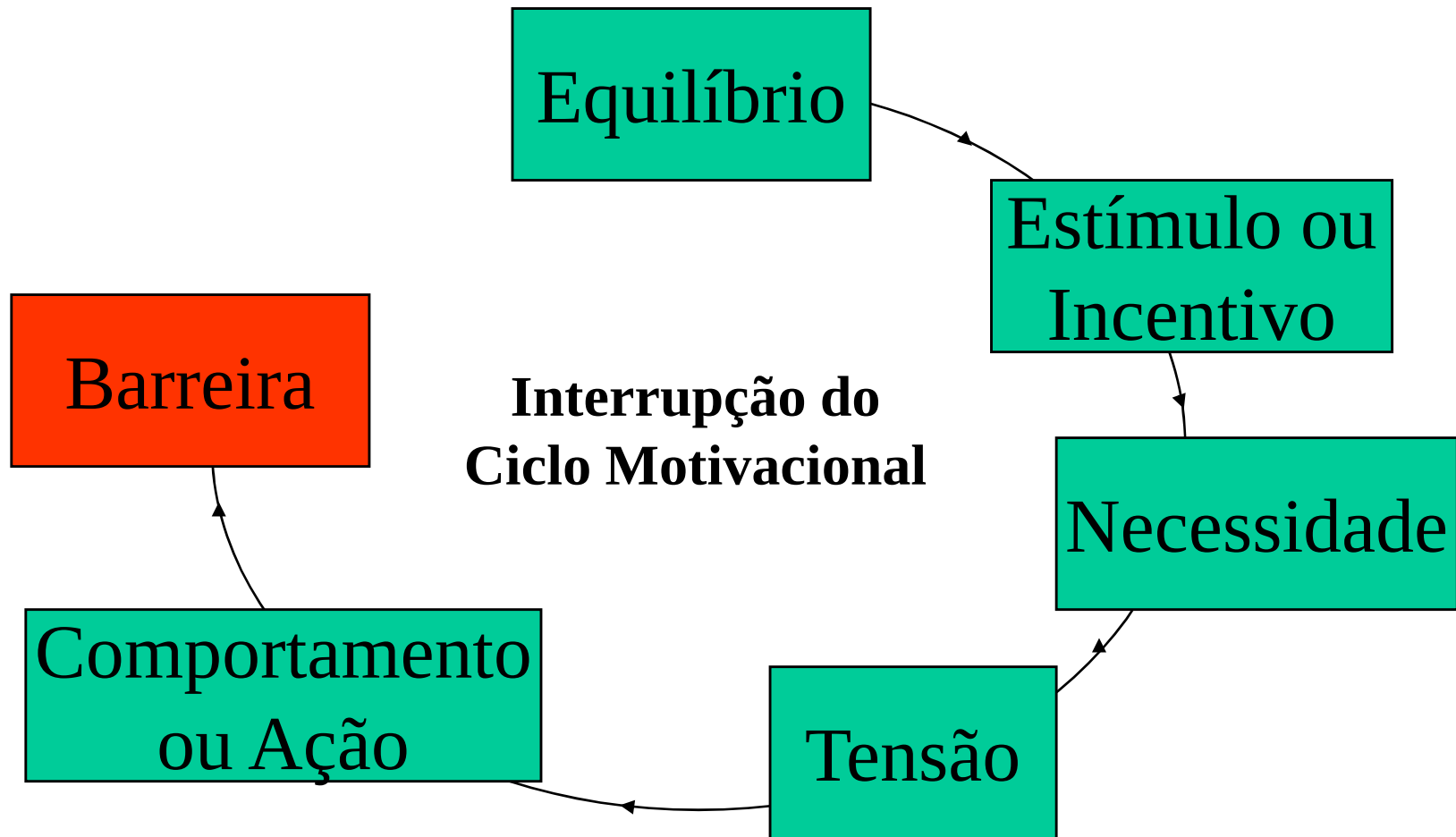
A Hierarquia das Necessidades de Acordo com a Teoria das Relações Humanas



MOTIVAÇÃO



MOTIVAÇÃO



MOTIVAÇÃO

Para Pensar!

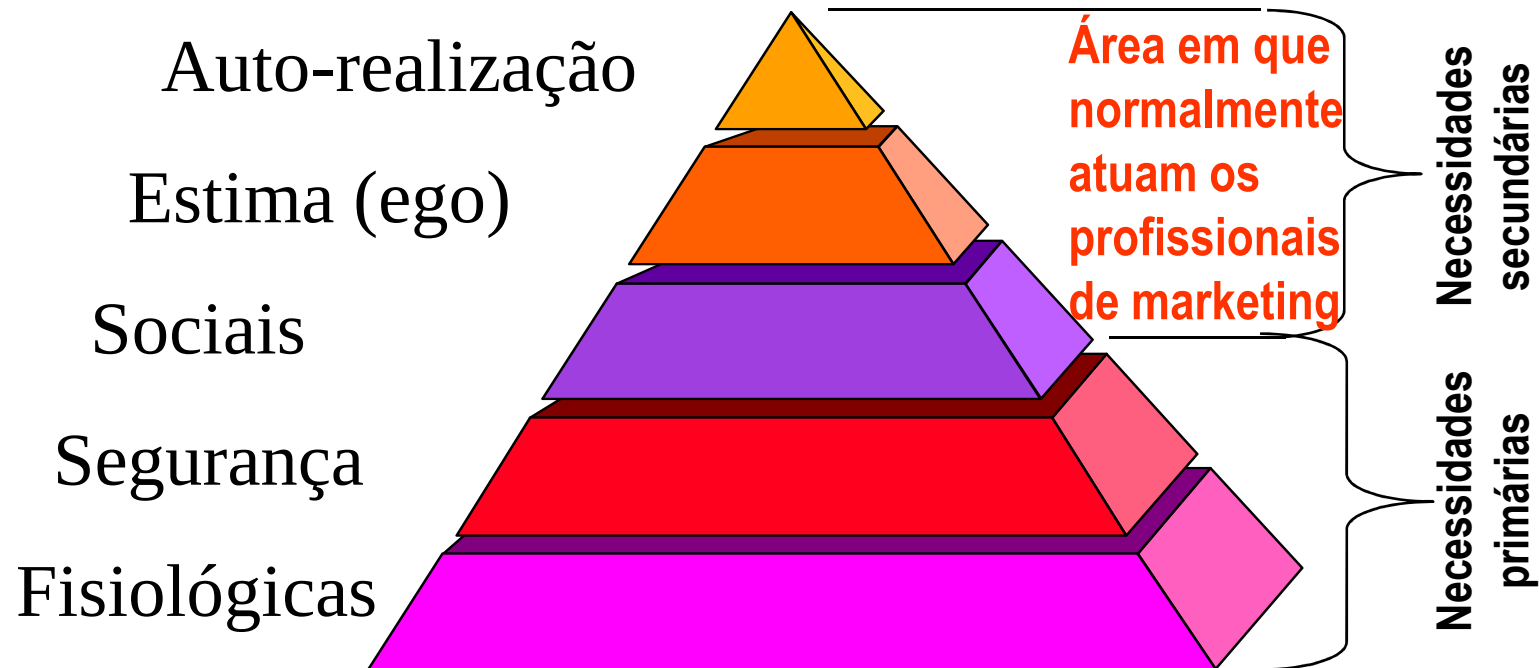


**MARKETING CRIA
NECESSIDADES?
E DESEJOS?**

E Responder!

MOTIVAÇÃO

- Para o marketing a teoria de Maslow vai ajudar a entender como os produtos se ajustam às necessidades do mercado.



MOTIVAÇÃO

Necessidade

- É inerente ao ser humano;
- É um desequilíbrio no estado de satisfação, que gera um desejo;
- Precisar;
- São poucas as necessidades;
- Não são criadas pela sociedade ou empresa;
- Tem a ver com sobrevivência: existe por uma exigência biológica;
- Pode ser sintetizada por “eu preciso!”

MOTIVAÇÃO

Desejo

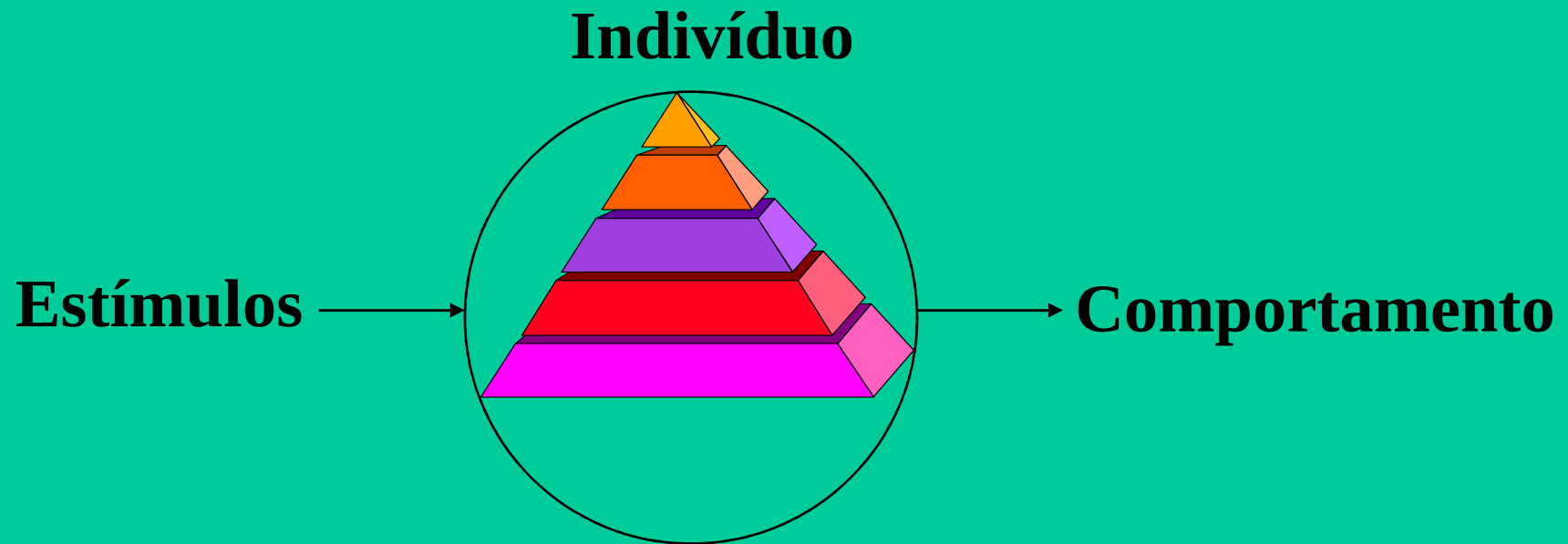
- **Carência pela satisfação específica de atender às necessidades;**
- **Querer muito forte;**
- **Vontade, aspiração;**
- **Pode ser despertado;**
- **São muitos os desejos;**
- **É moldado e remoldado pelas instituições sociais;**
- **Pode ser sintetizado por “eu quero!”**

MOTIVAÇÃO

Exemplos de Necessidades	Exemplos de Desejos
Comer	Comer arroz de boa qualidade
Dormir	Dormir numa cama confortável
Respirar	Respirar ar puro
Fazer sexo	Fazer sexo com uma mulher bonita
Comunicar-se	Comunicar-se por meio de 1 telefone
Beber	Beber um vinho italiano
Evacuar	Evacuar num banheiro limpo
Urinar	Urinar num ambiente esterilizado
Exercitar-se	Exercitar-se numa academia
Locomover-se	Locomover-se num carro confortável
Relacionar-se	Relacionar-se com pessoas amigas

MOTIVAÇÃO

O ciclo da motivação, segundo Maslow



Conhecendo-se as necessidades pode-se criar produtos para atender a desejos.
O desejo sugere a diversificação que será desenvolvida para o negócio.

MOTIVAÇÃO

