

Marketing 1.0 - Era da Produção

Não é possível dizer exatamente quando surgiu o Marketing, pois ele já era feito a muito tempo, somente não era nomeado.

O marketing boca-a-boca e as estratégias de distribuição diferenciadas em gôndolas, por exemplo, foram uma das principais técnicas aplicadas durante o marketing 1.0.

Segundo especialistas, durante a revolução industrial, novas práticas e estratégias foram lançadas, principalmente por conta do início da produção em massa.

A partir desse período, um grande volume de compradores começaram a atuar no mercado consumidor. O objetivo nesse momento era gerar valor funcional, padronização e larga escala de venda, reduzindo então os custos e preços.

Uma outra característica do Marketing 1.0 foi o aprimoramento do produto e a identificação da marca, pois antes as mercadorias eram vendidas sem possuir embalagem. Mas com o tempo, as marcas foram se diferenciando para poder gerar credibilidade nos consumidores.

Uma das pioneiras dessa fase foi a Quaker, que assinou e registrou sua marca. Nesse momento, especificamente em 1960, McCarthy apresentou os 4p's do marketing: promoção, preço, praça e promoção.

Já no século 20, a economia começou a se acertar, gerando o aumento da competitividade mercadológica entre empresas e a necessidade de diferenciar e inovar. Por conta disso, já podemos imaginar que o comportamento dos consumidores começava a mudar novamente.

A nova realidade era de consumidores mais exigentes e que procuravam por melhor custo-benefício. Essas estratégias são utilizadas até hoje e é válido lembrar que sempre é possível aproveitar uma estratégia mais antiga. Apenas não se esqueça de modificar para se adequar às necessidades e dores de seus potenciais clientes.