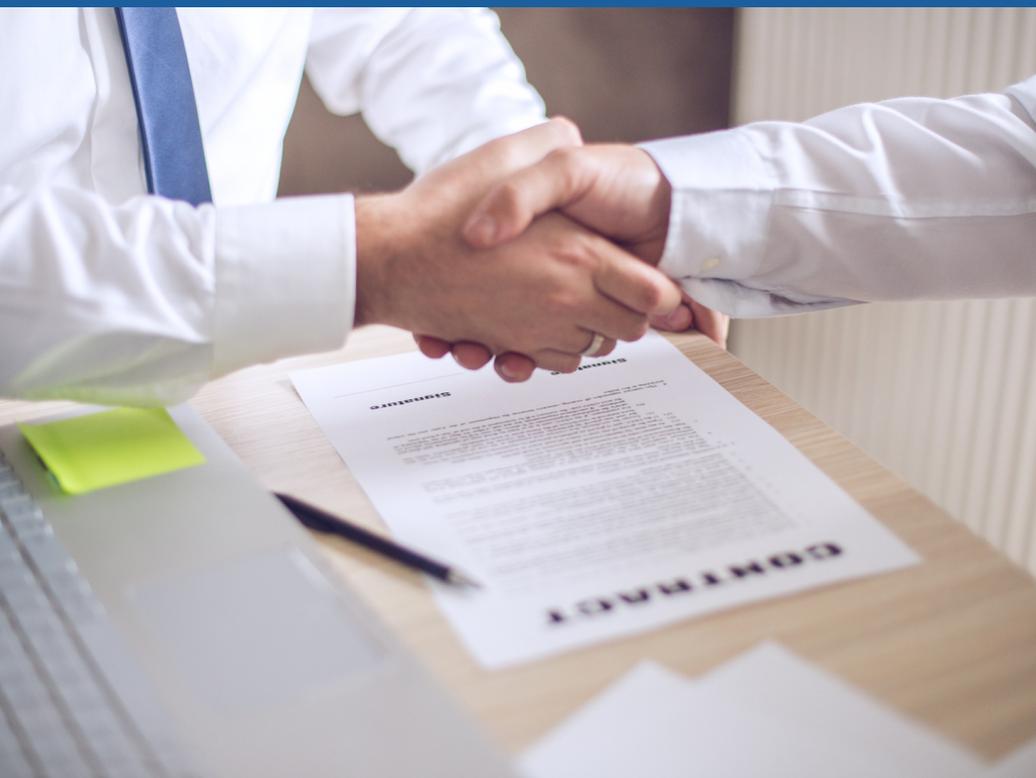


# COMO VENDER PATROCÍNIOS

DE WEB RÁDIO E AGREGAR VALOR



CARLOS LUCIANO (DJ COLOSSO)



# INTRODUÇÃO

Sabemos que vender anúncios é uma tarefa desafiadora. É preciso convencer os anuncios de que o seu veículo de comunicação é o melhor para veicular a mensagem deles, além de demonstrar o potencial do público-alvo e explicar como o anúncio pode gerar resultados.

A concorrência também é um fator importante a ser considerado. Há diversas mídias disponíveis no mercado, cada uma com suas vantagens e desvantagens. É preciso se destacar em meio a essa competição feroz.

Outro ponto a ser levado em conta é a crise econômica que afeta muitos setores e muitos anunciantes ainda não estão migrando suas verbas publicitárias para o meio digital.

Por todas essas razões, vender anúncios é uma tarefa complexa e que exige habilidades especiais dos profissionais envolvidos. Mas, com perseverança e criatividade, é possível superar esses obstáculos e obter sucesso nessa área.

# REALIDADE

O grande erro da venda por parte dos donos de web rádio e tentar vender anúncios chamadas em rádio, Insiste na velha técnica de tentar convencer o anunciante falando: A Melhor Rádio, Rádio A Mais Ouvida, Rádio Número 1, isso não funciona mais.

A mídia digital tem a vantagem de poder explorar as novas tecnologias e inovações para criar conteúdo ainda mais envolvente e impactante para os espectadores e anunciantes. É importante valorizar essa capacidade e continuar buscando novas maneiras de se destacar no mercado.

Quando tentamos vender um anúncio, devemos nos colocar no lugar do cliente e entender que ele também tem o objetivo de vender seu produto ou serviço. Logo, nosso papel como vendedor é oferecer soluções que atendam às necessidades dele e que agreguem valor ao seu negócio, criando uma parceria de sucesso para ambas as partes.

# COMO VENDER?

Temos que entender o **preço** é o **valor** monetário (dinheiro) que o anunciante paga pelo serviço de mídia, enquanto o valor é a qualidade, benefícios e satisfação que o anunciante recebe com o serviço.

**Exemplo de Preço:** O ferece anúncios na sua Web Rádio as vezes o cliente que estamos tantamos buscar tem outras formas de mídia e só o anúncio não seria tão atraente.

**Exemplo Valor:** O ferece anúncios na sua Web Rádio conhecendo o público-alvo do seu futuro cliente sabendo se precisa de melhoraras redes sociais se precisade de site ou loja virtual e entregando a solução junto.

Não tenta vender pelo preço e sim pelas vantagens o cliente não liga de pagar mais por uma solução real.

**Primeiro gráfico** só o anúncio valor menos e resistencia em fechar o serviço.

**Segundo gráfico** anúncio com valor agregado (Site, Loja Virtual, Captura de Contatos, Banner, Um dia de Promoção, Etc...) venda do serviço mais fácil, cliente ver vantagens exclusivas.

[www.redeSuaRadio.online](http://www.redeSuaRadio.online)



# NA PRÁTICA

Tentar vender inserções em rádio é mais atraente e mais difícil que vender patrocínios, seu programa ao vivo que será o carro chefe para atrair patrocínios para a sua rádio, deve ter no mínimo 4 patrocinadores para cada programa.

Sugestões de valores rádio iniciando:

Valor do patrocínio: R\$150,00 mês.  
4 patrocinadores = R\$600,00 mês.

Como o fazer o cliente ver vantagem?  
Somos digital vamos explorar isso.



Loja Virtual



Mini Site Do Futuro

A **Rede Sua Rádio** uma empresa especializado no empreendedorismo em Web Rádio oferece esses serviços grátis com poucas restrições para você valorizar sua mídia e converter suas vendas em 80%.

# QUER APRENDER MAIS?

*Conheça meu site  
onde ensino na prática todas  
formas de ganhar mais clientes!*



- Formado em Publicidade e Propaganda.
- Cursando especialização em marketing digital.
- Radialista , Dj e Produtor.

## ADMINISTRO

- Rede Sua Rádio Popular e Gospel.
- Rádio 027, Rádio Estação Guára.
- Uma rede própria com 14 rádios no ES.
- Portal de notícias Alerta Espírito Santo.
- Sites: SuaLoja, SuaBio, Sua Midia.



[WWW.REDESUARADIO.ONLINE](http://WWW.REDESUARADIO.ONLINE)