

FALE INGLÊS AINDA EM 2021: OS CURSOS ONLINE E O EMPREGO DE GATILHOS MENTAIS COMO FERRAMENTA ESTRATÉGICA DE MARKETING

Em uma sociedade globalizada, a integração entre diferentes indivíduos e culturas deixa de ser mera projeção e se torna uma realidade. Nesse contexto, a adoção do inglês em larga escala- sobretudo no ambiente de negócios- possibilita um melhor alinhamento entre as partes. O aprendizado desse idioma ainda encontra um cenário desafiador no Brasil, fenômeno que está diretamente ligado às características sociais e econômicas do país. Deste modo, faz-se necessário entender as estratégias de marketing aplicáveis ao segmento, tendo em vista o atual contexto da pandemia do covid-19 e seu impacto sobre os diversos setores da sociedade. No que se refere às ferramentas, os gatilhos mentais caracterizam-se pelo estímulo a tendências presentes no subconsciente dos indivíduos que interferem em suas decisões de compra. Considerando tais reflexões, elaborou-se o problema da pesquisa: de que maneira os gatilhos prova social e dor versus prazer podem ser incorporados às ferramentas de marketing utilizadas pelas escolas de inglês online no Brasil? O estudo objetiva identificar os métodos direcionados à exploração de gatilhos mentais no contexto de vendas dos cursos de inglês. Aplicou-se a metodologia exploratória, a fim de proporcionar maior familiaridade com o tema. A abordagem qualitativa foi eleita, pois utilizou-se o ambiente natural como fonte de coleta de dados, sem interferência da pesquisadora. Os resultados demonstram que a utilização de gatilhos visa gerar maior conexão com o cliente e superar possíveis objeções, o que é feito através de depoimentos de ex-alunos e exposição de indicadores de desempenho. Além disso, evidenciam-se aspectos da situação atual capazes de gerar desconforto, que são contrastados por discursos voltados para a realização de sonhos, sejam profissionais ou pessoais. Tais ferramentas devem estar aliadas ao desenvolvimento de relações fortes e duradouras, através das quais será possível conhecer cada vez melhor o público alvo. Em suma, compreende-se que o emprego de gatilhos consegue agregar valor aos estudos organizacionais, fundamentando a tomada de decisões das equipes de marketing. A combinação desses estímulos revela a complexidade do ser humano e enfatiza a necessidade de adaptação constante, no sentido de realizar verificações periódicas em seus métodos.

Palavras-chave: Estímulos; Estratégia; Língua inglesa.