

BPSTAT

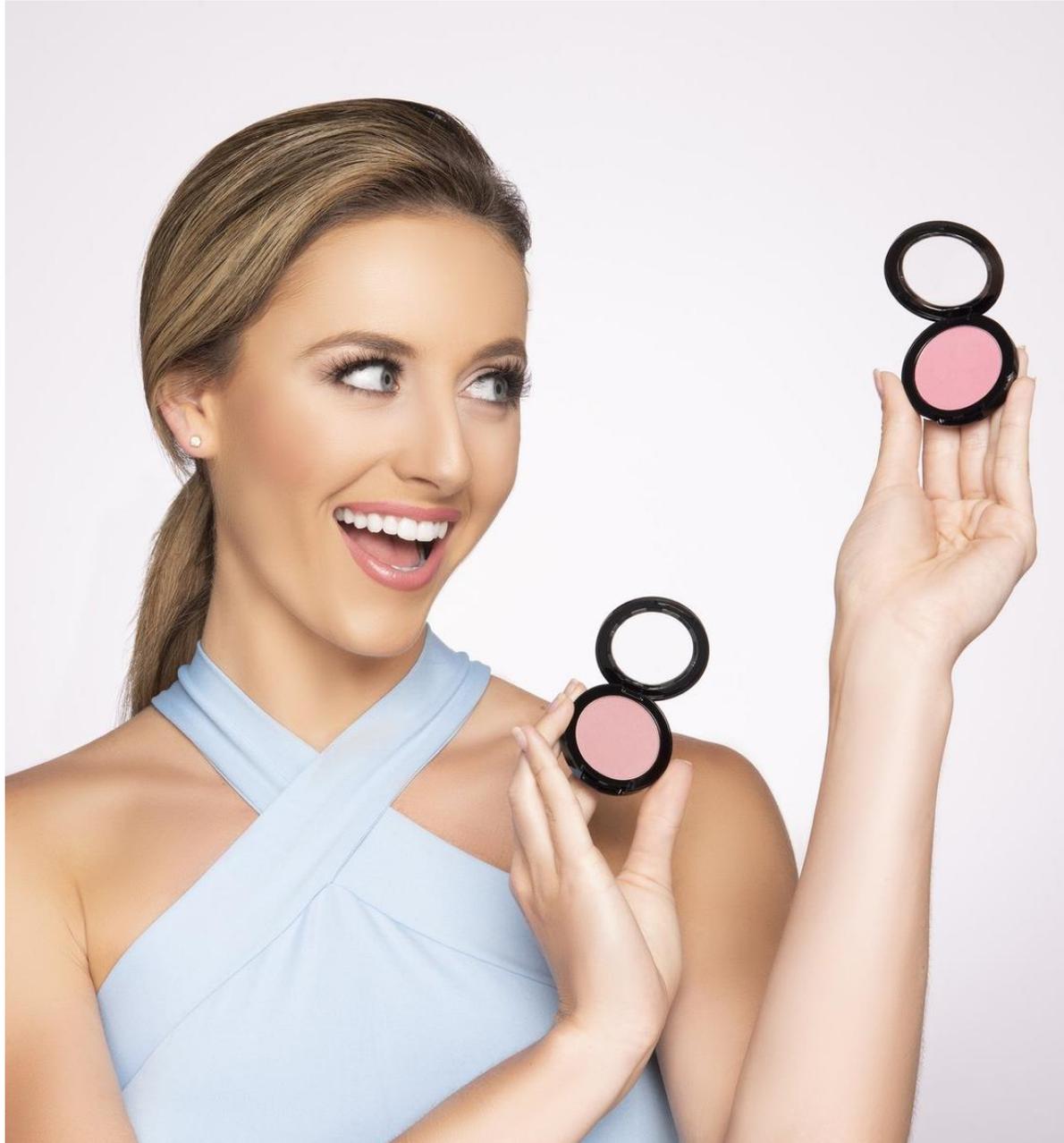
DE PORTAL DE DIFUSÃO A MARCA

19.OUT.2022 | SPCE

LÍGIA MARIA NUNES



BANCO DE
PORTUGAL
EUROSISTEMA



“In the factory
we make
cosmetics, but
in the drugstore
we sell hope”

Charles Revson, fundador da Revlon

- Empresas e produtos constroem relações racionais. **Marcas constroem relações emocionais.**
- Os consumidores compram produtos mas investem emocionalmente em marcas.





MARCA: o valor que o produto representa para a sua audiência é, de forma mensurável, superior ao valor da sua função.



Porque é que as marcas são importantes?

- As marcas são um **ativo financeiro** 😞
- Uma marca forte **aumenta o valor da empresa...** 😞
- ... e permite-lhe **cobrar um preço mais elevados** pelo produto 😞
- Quando as **pessoas** confiam numa marca estão **dispostas a pagar mais pelo produto** do que pela sua versão genérica, mesmo que os dois sejam semelhantes 😞



Porque é que as marcas são importantes?

- As marcas são um **ativo estratégico** 😊
- Uma marca forte **aumenta a lealdade do cliente** 😊
- Pessoas associam marcas fortes a **produtos com qualidade** 😊



Porque é que as marcas são importantes?

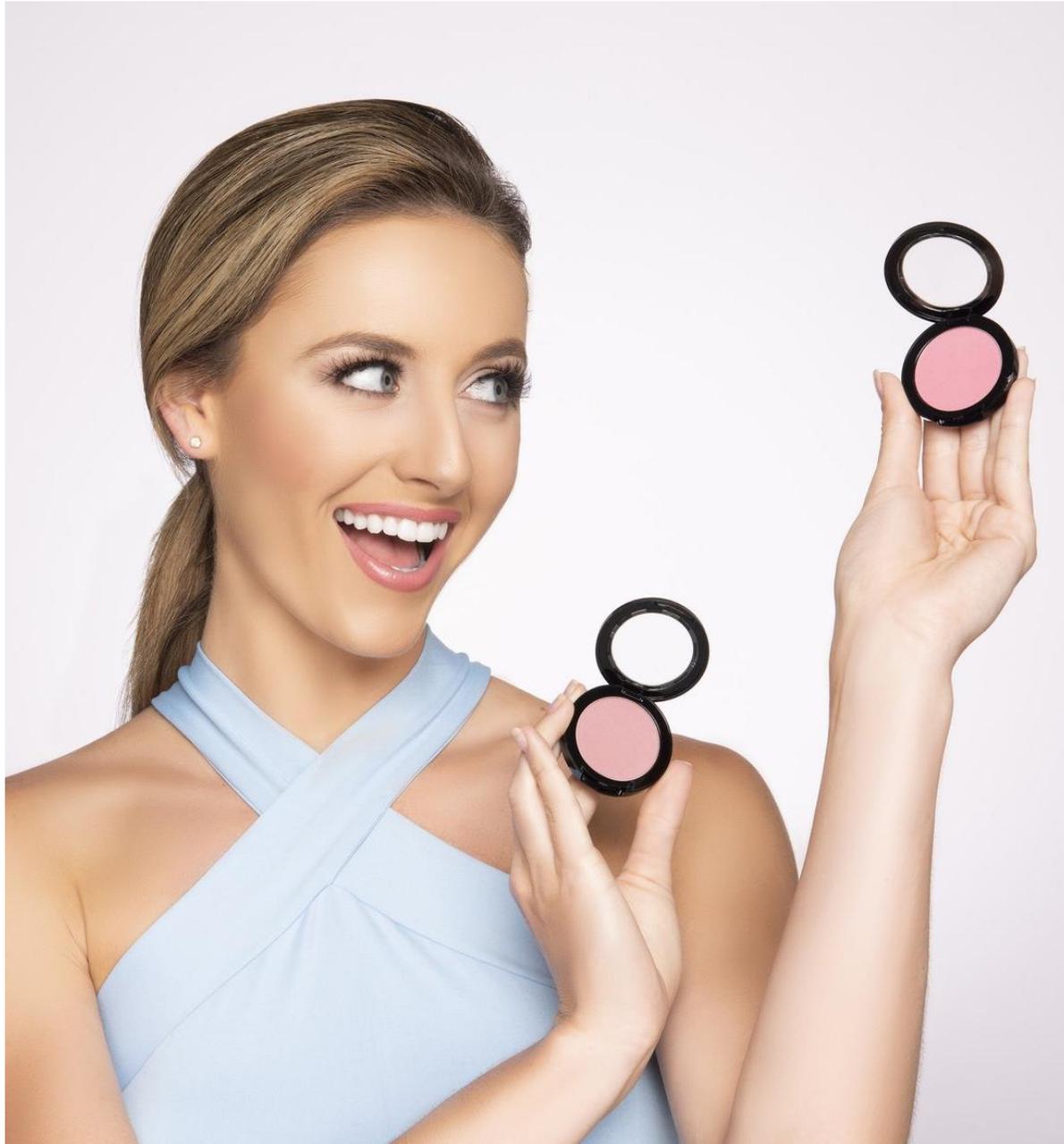
- Quando escolhemos consumir um determinado produto, estamos a:
 - definir **como queremos ser visto** pelos outros 
 - escolher uma forma de nos **expressar**
- Construimos uma **relação emocional e de identidade com a marca** semelhante a uma relação familiar 
- Estamos disposto a ajustar o nosso comportamento e a **defender a marca** (um ataque à marca é um ataque pessoal) 



Até que os consumidores afirmem, de forma massiva, que é uma marca, a única coisa que temos é um produto.



Não podemos criar uma
marca. Apenas podemos
posicionar o produto.



departamento de estatística

"In the ~~factory~~

we make

estatísticas

~~cosmetics~~, but

BPstat

in the ~~drugstore~~

??????

we sell ~~hope~~"



+ confiança

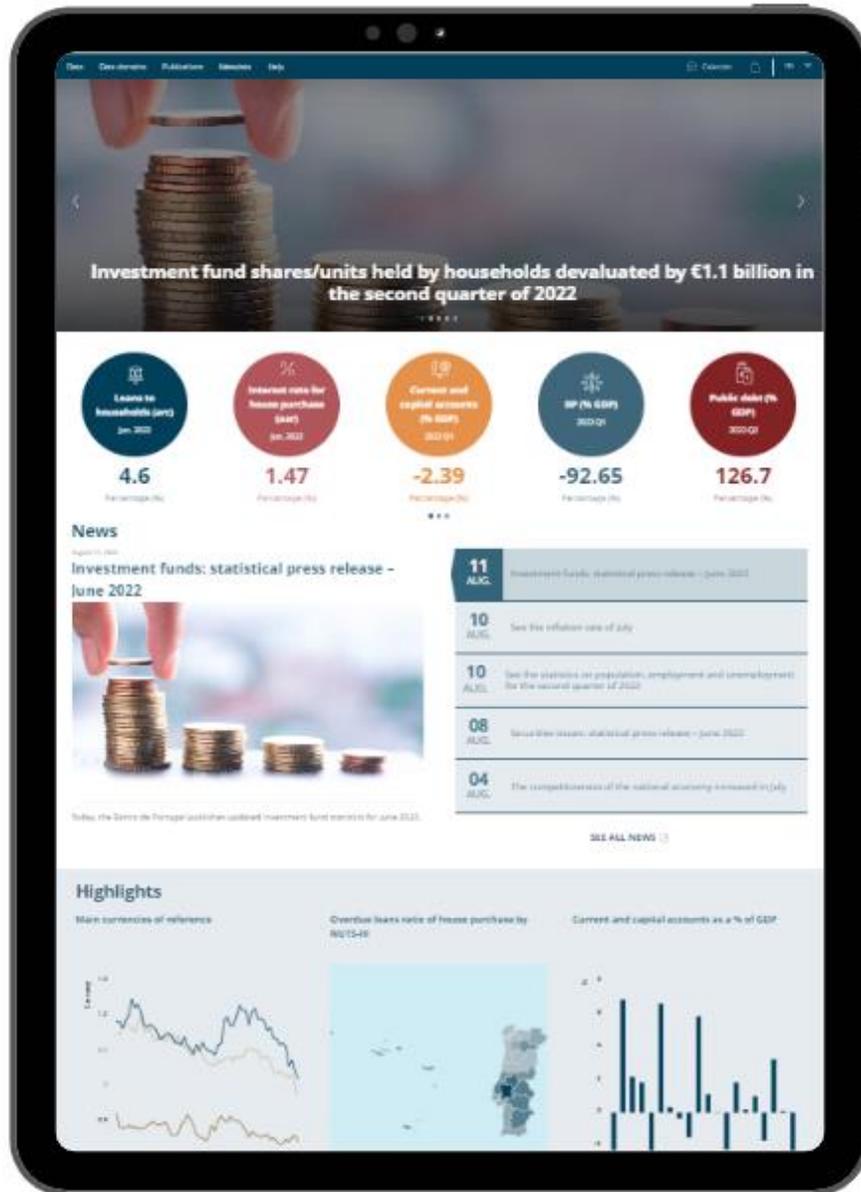
As estatísticas oficiais são confiáveis

+ conhecimento

Eu sou capaz de compreender e acompanhar a atualidade económica

- ansiedade

Eu tomo decisões mais informadas



BPstat: o posicionamento Estatísticas para compreender Portugal

utilizadores
menos
especializados

árvore
exploração

domínios
estatísticos

utilizadores
mais
especializados

exploração
de dados

1

**AS ESTATÍSTICAS
SÃO FACILMENTE
ACEDÍVEIS**

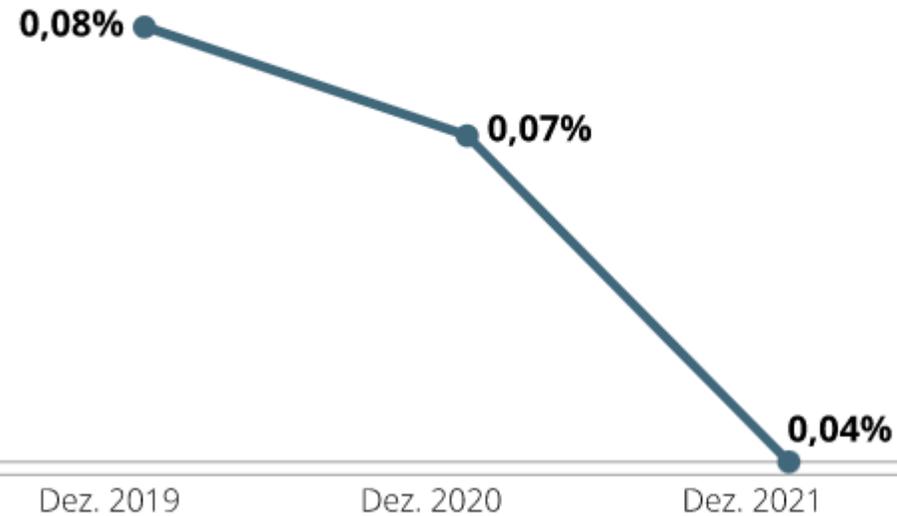


2

OS NÚMEROS SÃO APRESENTADOS NUM FORMATO QUE FACILITA A SUA LEITURA E COMPREENSÃO.

(tabelas, gráficos, mapas, vídeos, infografias, etc)

○ Taxas de juro dos novos depósitos de particulares



Remuneração dos novos depósitos a prazo dos particulares em mínimos históricos em 2021.



3

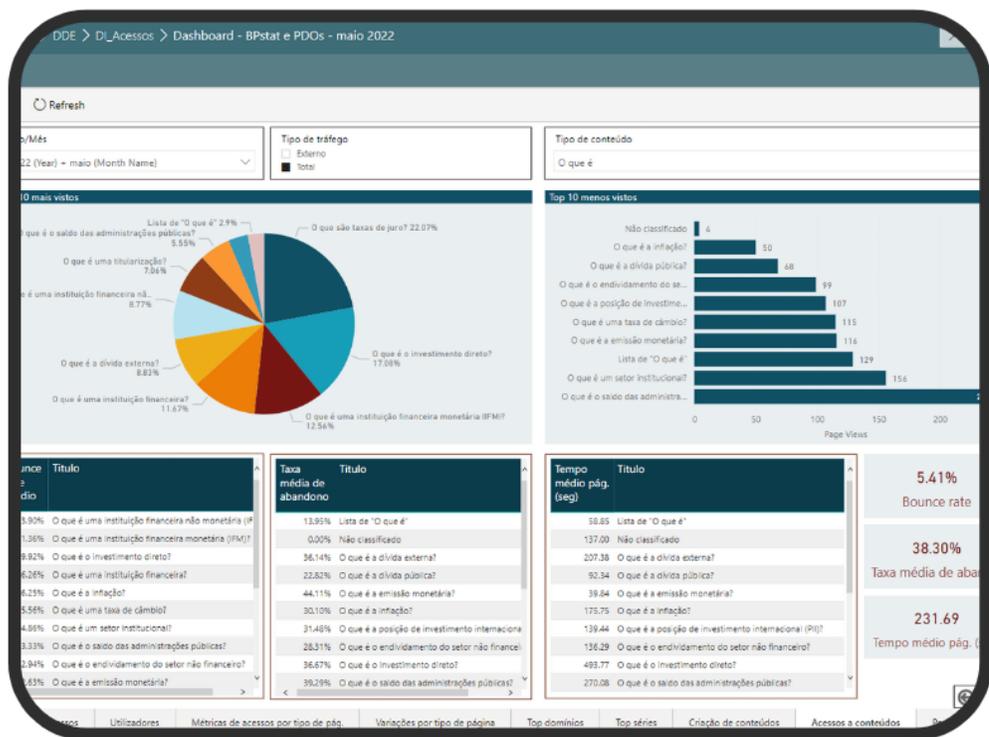
**OS CONCEITOS SÃO
DESCODIFICADOS E A
LINGUAGEM
UTILIZADA É SIMPLES**



4

UM BANCO PRÓXIMO DO UTILIZADOR





5

UM

POSICIONAMENTO

DATA DRIVEN



“Positioning has nothing to do
with communication.
**A successful position must be
built on what you do, not on
what you say.”**

Austin McGhie in “Brand is a four letter word”

Imnunes@bportugal.pt



BANCO DE
PORTUGAL
EUROSYSTEM