

A white silhouette of a house with a chimney, centered on a light gray background. The text is overlaid on this silhouette.

Casa da Tralha

Campanha Inbound

Raquel Matos

Introdução

A Casa da Tralha surge da necessidade de “destralhar” o que temos a mais em casa, pois as pessoas acumulam as coisas à espera de ter a quem dar ou de alguém que transporte.

Este projecto procura ajudar as pessoas que estejam mais perto de nós e precisem de algum tipo de ajuda. Neste sentido, prevê ser um projecto social através de uma plataforma de cooperação de venda e doação de artigos que já não são usados, que estão obsoletos ou que as pessoas queiram doar de livre vontade (a outras pessoas e a associações – de animais e de pessoas).

Doação de artigos em boas condições (mobiliário, têxteis, utensílios de cozinha, de quarto, material escolar; artigos de animais – camas, comedouros – etc.)

Venda de artigos que não sejam doáveis (peças de decoração, jogos, artigos semi-novos, livros de leitura, etc.)

Propósito

O cariz desta campanha é, essencialmente, social através da consciencialização da sociedade para a carência no interior das comunidades que nos são mais próximas. O projecto revê-se como sendo diferente no sentido em que se estabelece o contacto com ambas as partes envolvidas de forma a criar segurança e veracidade para um momento que é, à partida, mais sensível.

De uma forma mais comunicacional e digital, esta campanha surge para apresentar o projecto em si, as suas formas de funcionamento e como cada um de nós pode ajudar as pessoas do seu seio social, existam ou não projectos nele integrados previamente; ou seja, apresentar os vários formatos que a Casa da Tralha dinamiza, ajuda a entender as necessidades e a cooperação que é necessária de forma contínua.

Em resumo, pretende criar consciência, angariar contactos e possíveis doações.

Plataformas

Facebook



Site - Wordpress





O perfil ideal de cliente para a Casa da Tralha é, essencialmente, uma família que tenha carência económica e, conseqüentemente, necessidades do dia-a-dia que poderiam proporcionar uma melhoria no seu conforto.

O poder de compra nestes caso é bastante reduzido sendo que, não ultrapassa, em muito, o rendimento mínimo.

Os baixos rendimentos advêm de um emprego precário e, muitas vezes, dois ou três empregos.

Habitualmente, os adultos da família empregam-se em serviços de limpeza, restauração, construção e/ou trabalhos pontuais.

Desta forma, a família tem poucos recursos e pouco acesso a redes sociais ou outras formas de contacto.

Personas

Mariana

Perfil

27 anos

Trabalhadora comum

Sem profissão definida

Famílias médias

Dados demográficos

Mora na cidade de Santarém e arredores;

O salário não é relevante para quem oferece

Tem acesso a redes sociais e outras formas de contacto

Hábitos

Vende artigos usados/antiguidades

Tem artigos em casa que já não usa e/ou estão obsoletos



Interesses

Feiras e páginas de artigos usados e antiguidades

Procura por páginas, artigos e feiras com estas características

Pesquisa diária

Projectos de solidariedade

Procura ajudar as pessoas à sua volta sem esperar retorno

Frustrações

Não conseguir intervir em todos os projectos que quer

Problemas de espaço – o objecto só sai quando é doado/vendido

Ter artigos a mais em casa que já não lhe são úteis

Desafios

Não saber a quem pode doar tudo o que quer/tem

Não conhecer todas as necessidades das pessoas à sua volta

Objectivos

Destralhar o que está a mais em casa de cada um e poder realocar esses objectos em famílias com necessidade

Rentabilizar o projecto através dos artigos vendidos de forma a poder promovê-lo e fazê-lo crescer

Personas

Família Silva

Perfil

Maiores de idade

Trabalhadores comuns

Sem profissão definida

Famílias constituídas/numerosas

Famílias com problemas económicos

Não divulga a sua necessidade proactivamente

Famílias/pessoas que procuram por artigos a baixo custo ou doados

Vítimas de violência, vítimas de catástrofes, outras situações que levem as famílias a ficar sem recheio da habitação e outras questões

Dados demográficos

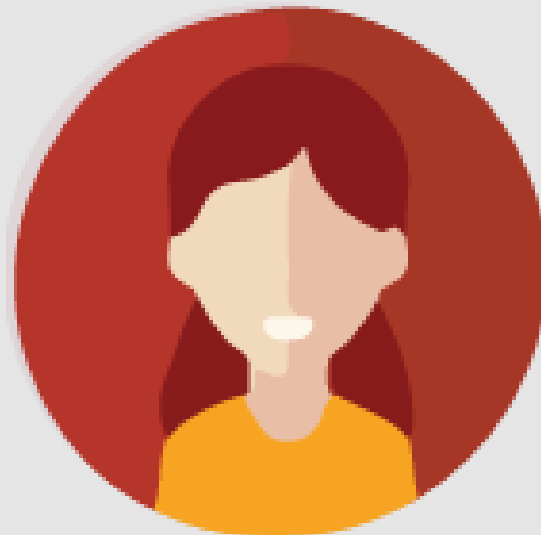
Famílias que moram na cidade de Santarém e arredores;

Baixos rendimentos

1 emprego precário ou mais que um emprego

As condições de vida são um elemento decisivo nestas situações

Com pouco acesso a redes sociais ou outras formas de contacto



Hábitos

Procura que não faltem bens de primeira necessidade à sua família

Procura por pessoas, instituições que possam doar os artigos de que necessita ou outro tipo de ajuda (alimentação, arranjos na habitação, etc.)

Interesses

Procura sempre formas de rendimento que possam solucionar as necessidades do dia-a-dia

Instituições de solidariedade

Pessoas que prestem os serviços e/ou tenham os artigos de que necessita

Projectos de solidariedade

Frustrações

Não conseguir manter uma condição de vida que permita o conforto

Ter de procurar por várias formas de rendimento

Ter de procurar por instituições de solidariedade

Objectivos

Conseguir uma melhor qualidade de vida com objectos do dia-a-dia

Alcançar melhorias no conforto para si e para a sua família

Personas

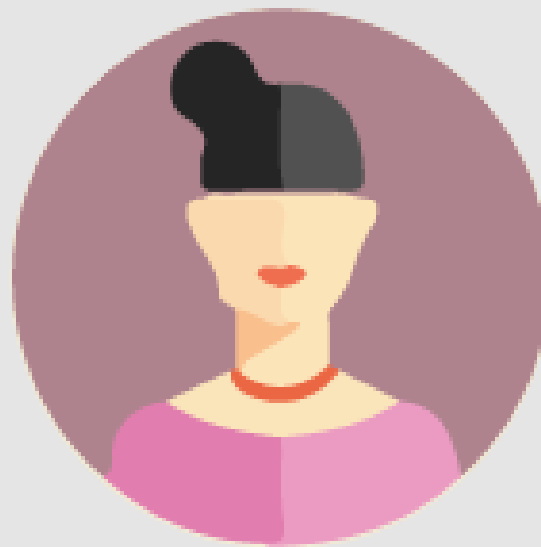
Inês

Perfil

30 anos – 50 anos
Estilo vintage/retro
Trabalhadores comuns
Sem profissão definida
Solteiros
Com algum poder económico

Dados demográficos

Indivíduos que moram na cidade de Santarém e arredores;
Rendimentos médios/altos
Emprego estável
Bastante acesso a redes sociais e outras formas de contacto



Hábitos

Gosta e compra artigos usados/antiquidades
Procura e visita feiras com estas características
Recomenda e apresenta as vantagens de feiras e produtos antigos/usados no seu seio social

Interesses

Feiras e páginas de artigos usados e antiguidades
Procura por páginas, artigos e feiras com estas características
Pesquisa diária
Pergunta, regularmente, à sua rede de contactos, por sugestões
Procura produtos específicos

Desafios

Dar utilidade aos artigos que adquire
Veracidade dos vendedores online
Credibilidade dos vendedores presenciais

Objectivos

Satisfazer as suas necessidades e gosto por artigos com estas características

Jornada de compra

Consciência

Atrair

Consideração

Converter

Decisão

Engagement

Jornada de compra

Consciência

Comprei móveis novos, posso doar os antigos
Tenho artigos em casa que já não uso, posso vender
Vou procurar quem tenha artigos que já não queira e quem precise deles



Suportes: Artigos
Plataforma: Site Blog
Temáticas: doação, carência, utilidade da segunda mão



Objectivo: ATRAIR VISITANTES (alertar as pessoas para as necessidades reais da comunidade envolvente e da quantidade de tralha que todos temos e podemos “Destralhar”)

Jornada de compra

Consideração

Tenho de encontrar alguém que compre estes artigos
Tenho de encontrar alguém a quem dar outros artigos
Que artigos posso eu doar e quais posso vender



Suportes: Fotos, testemunhos
Plataforma: Facebook
Temáticas: acções realizadas



Objectivo: CONVERTER VISITANTES EM LEADS (despertar nas pessoas a vontade de limpeza e de partilha dos seus bens)

Jornada de compra

Decisão

A minha página no Facebook permite-me colocar à venda e ainda doar os artigos que tenho a mais em casa

Sei de uma pessoa que vai precisar dos móveis antigos

Há alguém que tem estes artigos que procuro para doar



Suportes: Banner, vídeos com testemunhos

Plataforma: plataformas sociais, link no Facebook para Site Blog

Temáticas: apresentação do projecto



Objectivo: CRIAR RELAÇÃO COM OS LEADS E GERAR OPORTUNIDADES
(Estabelecer contacto com pessoas que tenham o que dar e que tenham alguma necessidade para dar continuidade ao processo)