

MANIFIESTO DEL MARKETING 2.0

Existe un manifiesto en el que se muestran una tesis con 24 puntos indicando las ventajas y características del marketing 2.0 que os indico a continuación:

1. No me mentirás ni tratarás de engañarme. ¡Nada de publicidad engañosa!
2. Yo soy quien consume tu producto, y por tanto, quien más sabe de él. ¡Pregúntame mi opinión!
3. Me pedirás permiso antes de coger mis datos.
4. Me pedirás permiso antes de mandarme información, sobre todo a mi móvil. ¡Adiós al spam, a la publicidad no deseada y a la intrusiva!
5. Me gusta jugar. ¡Diviérteme!
6. El humor es el sexo del cerebro. ¡Hazme reír!
7. ¡Sorpréndeme!
8. ¡No a la letra pequeña y a los rótulos que no da tiempo a leer!
9. No peleéis entre vosotros. Prefiero vuestras alianzas a vuestras riñas.
10. No tratarás de ser quien no eres ¡Se acabaron los anuncios hechos por padres intentando paracer guay frente a sus hijos!
11. Si quieres que compre algo, tengo que entender qué es. ¿Por qué no me hablas en mi idioma? ¡No a los anuncios de perfume en francés y a los anuncios de coches que no entiendo!
12. Se decidir por mi mismo, gracias. No hace falta que me digas lo que está de moda o lo que me tiene que gustar.
13. El sexo vende, pero no hace falta que lo utilices en todas tus campañas.
14. Yo decido que es viral y a quien se lo quiero mandar, y por cierto, una pestaña de “mandar a un amigo” no es marketing viral.

- 15.No me interrumpirás cuando estoy jugando para intentar venderme algo.
- 16.No interrumpirás mi programa favorito para intentar venderme algo.
- 17.Cuando visito una página web, voy allí por su contenido, no por sus banners.
- 18.¡No me tapes con banners lo que quiero leer!
- 19.Hace tiempo que descubrí que algo caro no tiene por qué se lo mejor.
- 20.Confiaré más en lo que me diga alguien de verdad como yo que en un famoso al que nunca he visto en persona.
- 21.Cuando te llamo por teléfono quiero que me resuelvas un problema, no hablar con 3 telefonistas diferentes.
- 22.Me gusta que me llamen por mi nombre.
- 23.Ten en cuenta cuando entre en tus tiendas que el ser humano no sólo es vista y oído.
- 24.Cuando entro en una de tus tiendas, trátame como si fuese un invitado en tu casa.

Esta tesis está sacada del manifiesto sobre el marketing 2.0 creada por Creative Commons. Su contenido es público, se puede visitar e incluso hacer sugerencias sobre el manifiesto o sobre el marketing 2.0.