
A construção do imaginário de riqueza utilizando fórmulas de lançamento on-line¹

Taíla Lopes QUADROS²

Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, RS

RESUMO

O presente artigo tem o objetivo de analisar a construção do imaginário de riqueza apresentado pelo método de venda de infoprodutos proposto pelo autor Jeff Walker no livro *A fórmula do lançamento: as estratégias secretas para vender on-line, criar um negócio de sucesso e viver a vida dos seus sonhos*, sob a ótica da Análise Discursiva do Imaginário proposta por Silva (2010), observando como a obra de Walker pode fazer com que os seguidores percebam como ganhar dinheiro pode ser uma tarefa simples, apresentando ainda um discurso de que apenas quem usa das ferramentas indicadas pelo autor desvendou o sistema de enriquecimento e o dominou.

PALAVRAS-CHAVE: imaginário; lançamento; enriquecimento; vendas on-line; produtos digitais.

INTRODUÇÃO

Quando se fala em lançamentos na internet, seja de produtos digitais ou infoprodutos, conhecimento vendido como produto, em formato de cursos, por exemplo, é preciso determinar o que seria um lançamento ou o que o diferencia de um lançamento de produto feito de forma “tradicional” ou offline, fora do formato digital.

Com a entrada massiva de muitos negócios tanto de produtos quanto de serviços na internet, é importante para as marcas realizar ações e campanhas para ter o seu trabalho em destaque para os clientes em potencial. Dessa forma, observa-se a ampla utilização do termo lançamentos entre os empreendedores e criadores de conteúdos.

A “Fórmula do Lançamento” foi apresentada dessa maneira pelo autor Jeff Walker no livro *A fórmula do lançamento: as estratégias secretas para vender on-line, criar um negócio de sucesso e viver a vida dos seus sonhos*. Alguns dos conceitos da obra serão destacados para que seja possível compreender qual é a ideia de um lançamento e identificar os pontos que o definem como uma fórmula de enriquecimento fácil.

¹ Trabalho apresentado no GP Tecnologias e Culturas Digitais, XIX Encontro dos Grupos de Pesquisas em Comunicação, evento componente do 47º Congresso Brasileiro de Ciências da Comunicação.

² Doutoranda do Curso de Comunicação Social da PUCRS, email: taila.quadros@edu.pucrs.br.

Um dos grandes pontos que chamam a atenção ao se observar os conteúdos publicados é sobre uma certa facilidade em ter conquistas materiais e enriquecer de forma mais rápida e fácil. Em diversos pontos do livro, antes mesmo de ensinar como fazer um lançamento, o autor (2019) traz o seguinte aviso “Há um grande esforço envolvido, assim como em qualquer outra conquista humana. Este livro, com certeza, NÃO é um manual de como-ficar-milionário-rapidamente.” (WALKER, 2019, p. 95-100). Como um aviso para se isentar de possíveis cobranças ou reclamações, mas, ao mesmo tempo, repetindo frequentemente sobre a forma de se obter riqueza de maneira simples, intercalando com os conteúdos ensinando sobre como fazer isso.

METODOLOGIA

A partir da leitura da obra foi realizada uma análise da forma de apresentação do conteúdo sob a ótica da Análise Discursiva do Imaginário (ADI), proposta por Silva (2010), que tem como foco analisar o conteúdo dos discursos de comunicação, onde imaginário entende-se como “uma narrativa inconsciente ou uma ficção subjetiva vivida como realidade objetiva cuja formação ou cristalização permanece encoberta exigindo um desencobrimento.” (SILVA, 2010, p. 97).

A ADI trabalha em um modelo semelhante a uma grande reportagem na forma de uma cobertura de um procedimento antropológico, buscando o objeto analisado que foi “coberto, como foi, recoberto, o que pode ser, descoberto” (SILVA, 2010, p. 100).

A FÓRMULA DO LANÇAMENTO

Na introdução do livro, o autor (2019) apresenta um pouco da sua vida e como o seu método mudou a sua condição financeira e de outras pessoas que foram suas alunas. Ele intercala os benefícios da fórmula criada com avisos sobre não ser uma fórmula mágica, contudo ressalta que não é necessário ser um profissional de marketing ou vendas para ter bons resultados.

Dessa forma o autor, ao mesmo tempo em que traz a sua história pessoal e mostra que conseguiu ter bons resultados, ressalta que não é preciso ser um grande detentor dos conhecimentos de marketing para isso e que a riqueza de forma rápida não é uma garantia.

A alternância entre os avisos de que não há garantias de sucesso estrondoso e o incentivo para realizar o lançamento, segue durante várias passagens da obra enquanto o autor explica o que significa fazer um lançamento “...você precisa fazer um lançamento.

Todos os produtos, negócios e marcas de sucesso começam com um lançamento bem-sucedido. Você não pode se permitir aparecer gradativamente.” (WALKER, 2019, p. 221).

Em outra passagem, mais uma vez o autor reforça que “Como afirmei no começo, este NÃO é um esquema para “ficar milionário rapidamente”.” (WALKER, 2019, p. 362). E, na sequência, apresenta cifras altas de seus ganhos seguindo seu método “E, em breve, chegarei à história incrível de como consegui arrecadar mais de US\$ 1 milhão em vendas em uma única hora. :-)” (WALKER, 2019, p. 368).

Ao longo da obra, o autor cita também casos de diferentes alunos do seu curso sobre lançamentos e os resultados que eles conseguiram. Em um deles, ele comenta que determinado aluno “foi o sujeito que passou “da bolsa-alimentação à renda de seis dígitos”.” (WALKER, 2019, p. 443). Ao mesmo tempo em que apresenta outro que pediu dinheiro emprestado para comprar seu curso e aprender a faturar. Para, em seguida, apresentar a observação “NÃO aconselho pegar dinheiro emprestado para comprar qualquer um dos meus materiais de treinamento...” (WALKER, 2019, p. 420).

Já que “O programa está relacionado, principalmente, ao método, e não ao investimento de grandes somas de dinheiro no lançamento.” (WALKER, 2019, p. 424). Ao mesmo tempo em que diz que o seu treinamento é caro e um de seus clientes precisou pedir dinheiro emprestado para participar. Logo, observa-se que as pessoas não precisariam teoricamente investir para fazer o lançamento, mas o curso para aprender como fazer é pago. Não seria esse um investimento inicial?

Ao mesmo tempo em que o autor apresenta altos números como resultados das suas vendas e das de seus alunos, ele comenta que todos eram iniciantes nesse processo, trazendo proximidade para a realidade do leitor que pode se sentir capaz também de realizar o mesmo feito. Mas com o aviso de que nem sempre isso pode acontecer

Se você for parecido comigo, as probabilidades de realizar logo de saída um lançamento de US\$ 1 milhão serão provavelmente menores do que as de ganhar na loteria. Isso não acontecerá no seu primeiro empreendimento. Mas você precisa saber o seguinte: assim como eu, você pode muito bem começar do zero, rapidamente expandir seu negócio e ampliar seus resultados. (WALKER, 2019, p. 461).

O discurso se alterna constantemente entre as inúmeras possibilidades de ganhar dinheiro e mudar de vida que o método proposto pelo autor pode ajudar a conseguir, com

avisos de que isso não é garantia de um futuro de riquezas, como se quisesse se proteger de cobranças de pessoas que não conseguiram atingir esses resultados.

O autor apresenta uma ideia de que existe um mundo secreto do marketing digital, do qual poucas pessoas já ouviram falar com possibilidade de crescimento econômico e social com oportunidades sem fim para os empreendedores dispostos a fazer parte desse mundo. Onde se pode começar do nada e se estabelecer no prazo de alguns dias e sem nenhum investimento. “Um negócio improvisado, que você administra de sua própria casa, com uma equipe reduzida (ou sem equipe alguma), pode converter-se em uma empresa multimilionária.” (WALKER, 2019, p. 469).

Com esse tipo de discurso sendo repetido diversas vezes ao longo da obra, percebe-se um reforço a respeito da simplicidade para criar um negócio muito lucrativo de forma excepcionalmente rápida. Os termos utilizados remetem muito às questões de riqueza, quando se refere à criação do negócio o autor foca na criação fácil e logo no rápido retorno financeiro. O que contradiz o que muitas vezes quando se observa comentários e ensinamentos sobre empreendedorismo é dito, sobre a necessidade de estudar o mercado para iniciar um novo negócio, a dificuldade para fazer com que ele cresça e o prazo para que seja rentável.

Novamente Walker (2019) fala sobre a possibilidade de se trabalhar quando e onde se quer, já que o negócio é administrado de forma on-line. Dentro dessa fala sobre flexibilidade, o autor não aborda as questões de que os resultados podem ser proporcionais ao tempo de trabalho empregado para fazer o negócio dar certo. Deixando no ar uma sensação de que é preciso pouco tempo dedicação para se obter lucros altíssimos. Diferente do que os leitores visualizam no seu dia a dia, onde precisam trabalhar muito para conseguir manter a sua renda.

Walker (2019) chama o conceito de marketing dito “tradicional” onde o produto é criado, o negócio é aberto e uma campanha de publicidade é divulgada para iniciar as vendas de “Marketing da Esperança”, dizendo que esperança é uma palavra inspiradora, mas no mundo dos negócios a esperança pode ser uma palavra ruim, pois pode denotar que o empreendedor não tem o controle do que vai acontecer com a sua empresa. Com essa justificativa, o autor fala da vantagem de vender um produto ou serviço que já foi divulgado e está sendo aguardado pelos consumidores.

CONCLUSÃO

Ao longo da análise do livro, percebe-se que a obra de Walker pode fazer com que os seguidores percebam como ganhar dinheiro pode ser uma tarefa simples. Muitas vezes as soluções apresentadas pelo autor podem soar como se fosse possível deixar o sistema de trabalho em que o leitor está, utilizando uma imitação de rebeldia para fazer essa saída. Esse tipo de abordagem apresenta um discurso de que apenas quem usa das ferramentas indicadas pelo autor faz parte do grupo seletivo que desvendou o sistema de enriquecimento e o dominou.

Essas falas podem ser uma forma de aprisionar e gerar culpa em quem não está gerando riqueza a todo momento, reforçando um mito da prosperidade pela meritocracia, onde se você errar ou fracassar a culpa é toda sua e não dos conceitos seguidos.

O argumento do autor é focado em conquistar seguidores e clientes pela expectativa de gerar riquezas e pelo que se pode conquistar ao realizar o treinamento vendido pelo próprio escritor, que no caso é a sua fonte de renda e riqueza. Ao longo da leitura percebe-se que Walker tem um discurso no qual se coloca à disposição para ensinar aos leitores como se fosse uma pessoa benfeitora, mas cobra por esses cursos, livros e ensinamentos e é muitas vezes esse o caminho que o levou até o enriquecimento.

Observa-se que o objetivo de autores nessa linha é continuar alimentando a sua própria riqueza. Não se tratando apenas sobre ganhar dinheiro para viver bem. Muitas vezes é sobre gerar no seu público um sentimento de que é possível ganhar o máximo possível, ganhar sempre e mostrar para todos que se está ganhando, lucrando sobre a ansiedade geral dos seguidores para ter o mesmo estilo de vida e tornando a sua própria vida um meio de ganhar dinheiro a partir da criação de um imaginário de uma vida próspera e fácil de ser alcançada. Um conceito que se alimenta em si mesmo.

REFERÊNCIAS

SILVA, Juremir Machado da. **O que pesquisar quer dizer: Como fazer textos acadêmicos sem medo da ABNT e da CAPES**. 5 ed. Porto Alegre: Sulina, 2010.

WALKER, Jeff. **A fórmula do lançamento: as estratégias secretas para vender on-line, criar um negócio de sucesso e viver a vida dos seus sonhos**. 1 ed. Rio de Janeiro: Best Business, 2019.