MERCADO

+1 PONTO

AÇÃO EMPREENDEDORA

INFLUENCIADORES DIGITAIS

Você já comprou algo porque alguém que você segue recomendou?



PENSE ASSIM

A INDICAÇÃO DO AMIGO



A gente confia mais em quem já usou o produto. Influenciadores funcionam como a indicação de um amigo, só que para milhares de pessoas.

PERGUNTA PARA A TURMA

Vocês já compraram algo porque alguém que seguem indicou?

Conversem 1 minuto em dupla e compartilhem

O QUE É

ESCOLHER INFLUENCIADORES QUE COMBINAM COM A MARCA

Influenciadores digitais são pessoas com muitos seguidores nas redes. Quando recomendam um produto, ajudam a marca a ficar conhecida.

POR QUE FAZER ISSO?



ALCANCE

Chegar a pessoas novas.



CONFIANÇA

Seguidores confiam em quem acompanham.



PÚBLICO CERTO

Falar com quem realmente se interessa.

NA VIDA REAL

DANIEL WELLINGTON

A marca de relógios cresceu enviando relógios a muitos influenciadores no Instagram, cada um com um cupom de desconto para os seguidores. Virou uma das marcas mais lembradas da rede.

A LIÇÃO PARA A STARTUP

Escolha influenciadores que combinam com a marca, e sempre deixe claro quando é publicidade.

CASO REAL

#publi

no Brasil, propaganda paga deve ser identificada

COMO FAZER

PASSO A PASSO

1. Definam o público que querem alcançar.
2. Encontrem de 3 a 5 influenciadores desse público, de preferência da sua região.
3. Comparem o número de seguidores, o engajamento (curtidas e comentários) e os valores de cada um.
4. Planejem a ação: o que será postado, quando e como medir o resultado.

Tempo sugerido: 40 min em equipe + 5 min de apresentação

EXEMPLO

COMO FICARIA NO BRECHÓ VIRADA

Uma Startup imaginária: um brechó online de roupas para jovens.

PÚBLICO QUE QUEREMOS ALCANÇAR

Jovens de 15 a 25 anos da nossa cidade que gostam de moda.

COMPARAÇÃO

INFLUENCIADOR(A)	SEGUIDORES	ENGAJAMENTO	COMBINA COM A MARCA?
@moda.sustentavel.local	*8 mil*	*alto*	*sim, muito*
@lookdodia.cidade	*40 mil*	*baixo*	*mais ou menos*
@brechozeira	*3 mil*	*alto*	*sim*

PLANO DA AÇÃO

Escolhido(a): *@moda.sustentavel.local*

O que vai postar: *vídeo montando 3 looks com nossas peças*

Quando: *primeira semana de maio*

Como medir: *cupom exclusivo e seguidores novos*

DICAS

PARA FAZER BEM FEITO

✓ NA PRÁTICA

- Procure perfis da sua cidade ou do seu nicho. Muitos seguidores não é o mais importante.
- Veja o engajamento: as pessoas comentam e curtem os posts?
- Planeje como medir o resultado, como um cupom só daquele influenciador.

✕ EVITE

- Escolher só pelo número de seguidores.
- Influenciador que não combina com a marca.
- Não planejar como medir o resultado.
- Esquecer o custo da ação.

MÃOS À OBRA!

AGORA É A VEZ DE VOCÊS

O QUE APRESENTAR

A comparação dos influenciadores e o plano da ação.

FORMATOS POSSÍVEIS · COMBINEM COM O PROFESSOR

FICHA DE APOIO | SLIDES

VALE

+1 ponto em Mercado

FICHA DE APOIO E PASSO A PASSO

empreendedorismo.guru