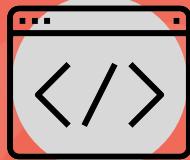


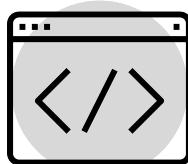
# Marketing de Influência



# BOAS PRÁTICAS



# Planejamento da campanha



Texto explicando o que o estudante verá neste documento

- Entenda o público-alvo

- Analise tendências



# Entenda o público-alvo



- O Social Media Manager devem entender como os influenciadores podem ser eficazes em diferentes etapas da jornada do cliente, desde atrair a atenção inicial até a conversão e a retenção. Isso envolve a criação de estratégias que aproveitam o alcance e a influência dos influenciadores em cada fase do funil.

A jornada do cliente não termina na conversão. A retenção de clientes é essencial para o crescimento de uma marca. Os influenciadores podem continuar a desempenhar um papel importante, promovendo experiências positivas de uso do produto e compartilhando feedbacks após a compra. O Social Media Manager pode manter o envolvimento com influenciadores que construam relacionamentos de longo prazo com os clientes.

# Analise tendências



• É muito importante medir o desempenho de campanhas de marketing de influência e adaptar estratégias com base em dados. Isso inclui a análise de métricas de engajamento, crescimento de seguidores e impacto nas vendas para avaliar o sucesso da campanha e fazer ajustes quando necessário.

A análise constante de métricas ajuda a identificar tendências de desempenho. Se determinados tipos de conteúdo ou parcerias de influenciadores estão gerando melhores resultados, você pode ajustar a estratégia para focar mais nessas áreas. Mas se os influenciadores selecionados não estiverem atingindo as metas desejadas, você também pode explorar novas parcerias que se alinhem melhor com o público-alvo e os objetivos da campanha.

# Bons estudos!

