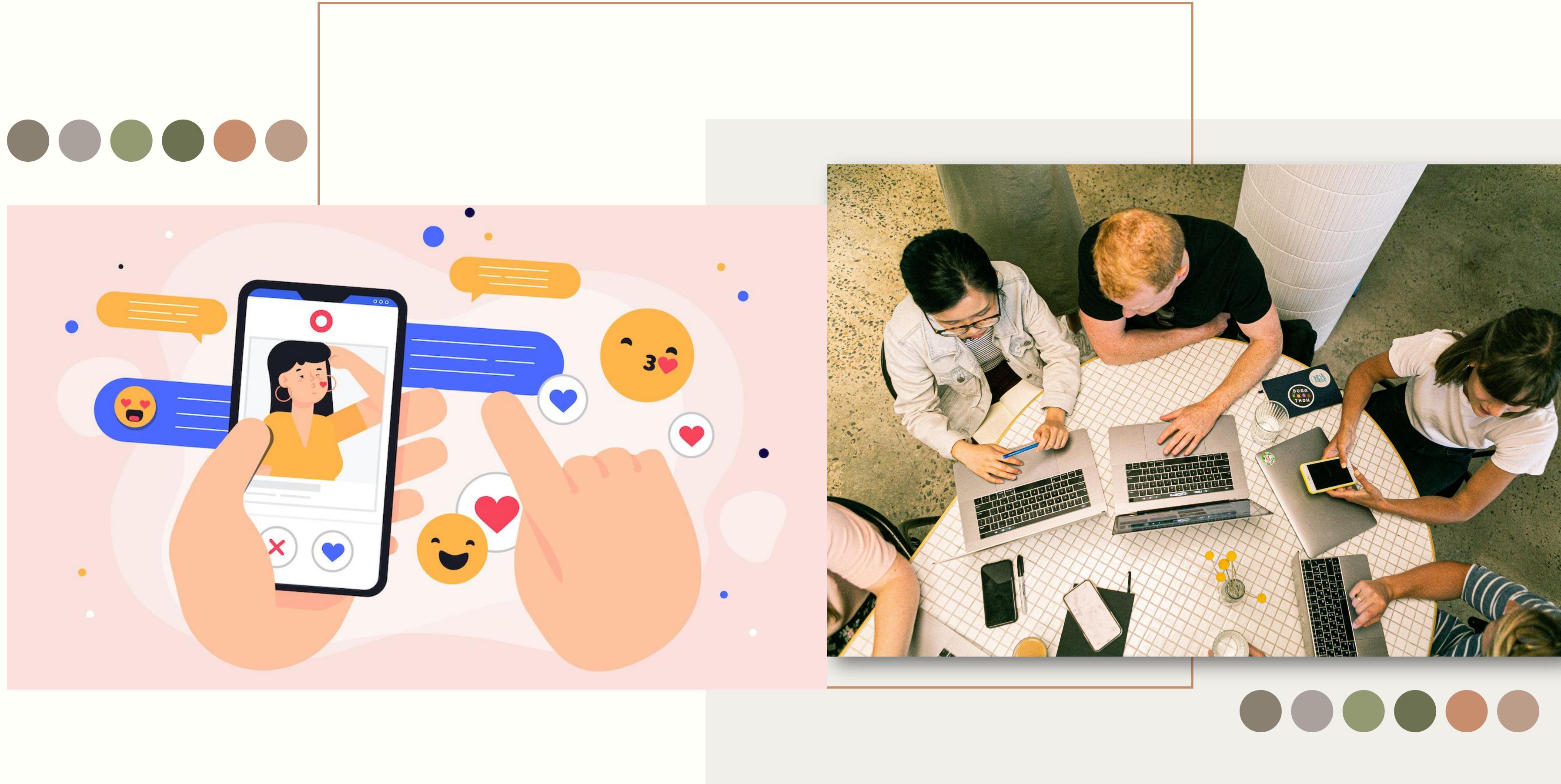
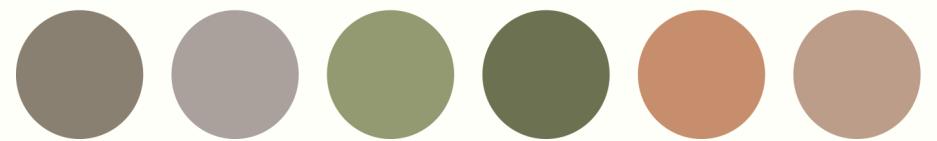


Módulo 2: Mudanças no mercado da comunicação





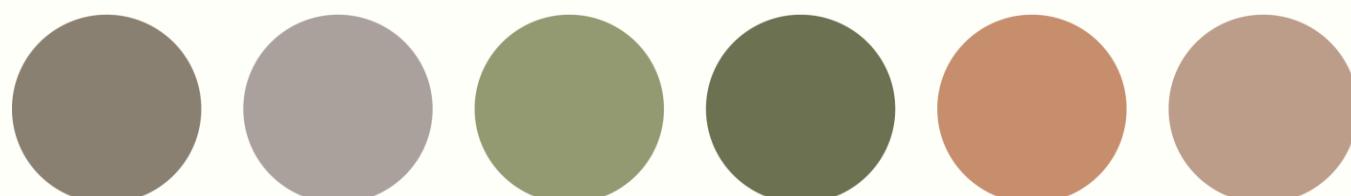
3 - O futuro do marketing de influência



O sucesso e efetividade do marketing de influência já é comprovado. No entanto, o mercado está em constante mudança. Ainda mais num cenário onde novas plataformas e formatos surgem a todo momento.

As marcas já sabem que é hora de mudar. É por isso que elas têm expandido os esforços envolvendo-se cada vez mais com sua comunidade. O que significa trazer mais membros da comunidade como parceiros da marca.

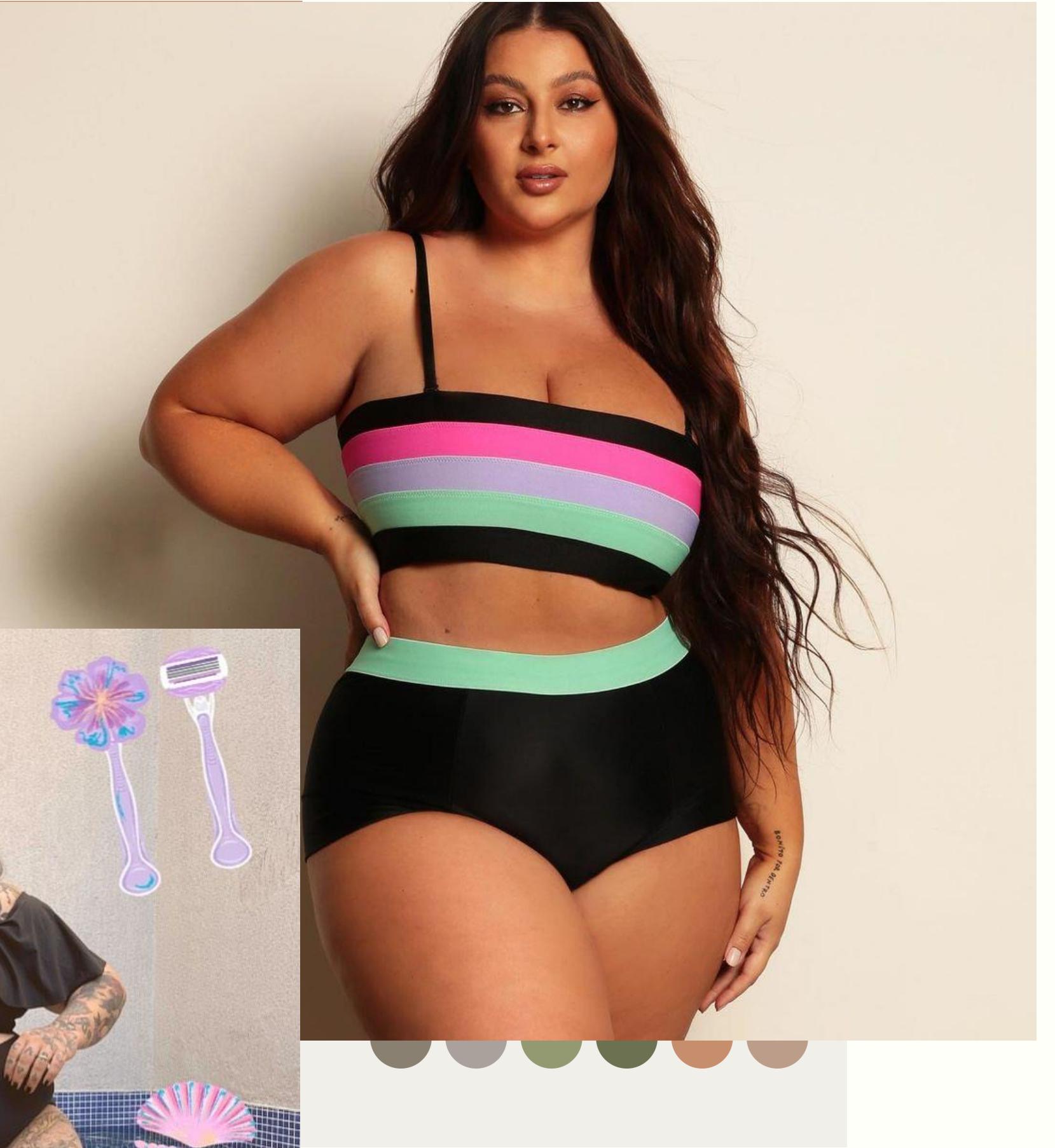
Membros da comunidade: trazem feedbacks importantes, engajam e fazem um buzz boca a boca, co-criam conteúdos e muito mais. Uma comunidade forte e sólida ajudará a melhorar os produtos, fidelizar a marca e trazer maior reconhecimento em geral.



COMUNIDADE ENGAJADA

- É muito mais que pertencer, e sim fazer algo.
- Influenciadores criam conteúdo que agregam mais propósito, que ajudam o próximo.
- A importância da diversidade e inclusão.
- Exemplos de campanhas com diversidade:

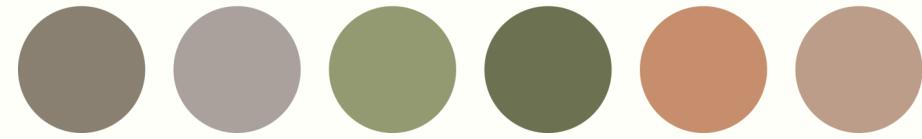




Menos produtos, mais propósito!

- Boom em 2020
- Audiência quer mais verdade. A cultura de celebridades, bloggers ricas e famosas fica defasada.
- Por exemplo: Gabriela Pugliesi nas Maldivas. Não tem uma conexão profunda.
- Famosos ostentando, indo em festas clandestinas.





Engajamento x Número de Seguidores

Número de seguidores não significa muita coisa. O importante é o engajamento com aquela comunidade.

Existem duas maneiras principais de categorizar os influenciadores: alcance e nicho.

Alcançar: Como regra geral, o alcance almejado, a relação custo-benefício, o engajamento, a autenticidade e a acessibilidade aumentam conforme a contagem de seguidores diminui.

Nicho: As marcas podem buscar influenciadores de nicho relevantes para seu público-alvo.



Boom dos Nano influenciadores

Geram trocas mais profundas com a audiência.

Buscam visibilidade e também geram mais negócios.

Estratégias nichadas ganham destaque.

Menos estratégias amplas.

