

USE O MARKETING DE INFLUÊNCIA PARA CRESCER SUA MARCA

*Amplie seu alcance, gere leads
e fortaleça sua marca por meio
de parcerias estratégicas.*

A large, abstract graphic on the left side of the slide features a black megaphone shape with a halftone pattern. Behind it is a yellow lightbulb with a black base, also with a halftone pattern. The background is a light gray grid. In the bottom left corner, there is a black circle containing a white checkmark symbol.

O marketing de influência tornou-se uma estratégia essencial para empresas que desejam expandir seu alcance e gerar leads qualificados.

Ao utilizar influenciadores digitais, as marcas podem se conectar diretamente com audiências segmentadas, aproveitando a credibilidade e a autenticidade desses criadores de conteúdo.

Expansão da marca

O marketing de influência permite que as marcas atinjam novos públicos através da recomendação de influenciadores que já possuem uma base fiel de seguidores.

Esse formato de publicidade gera confiança e engajamento e muitas vezes é mais eficaz do que métodos tradicionais.

Os principais benefícios são:

Maior credibilidade: os influenciadores têm uma relação próxima com seu público, o que aumenta a confiança nas recomendações.

Segmentação do público: a empresa pode escolher influenciadores cujo nicho esteja alinhado com seu mercado-alvo.

- **Aumento da visibilidade:** a exposição nas redes sociais de influenciadores impulsiona o reconhecimento da marca.

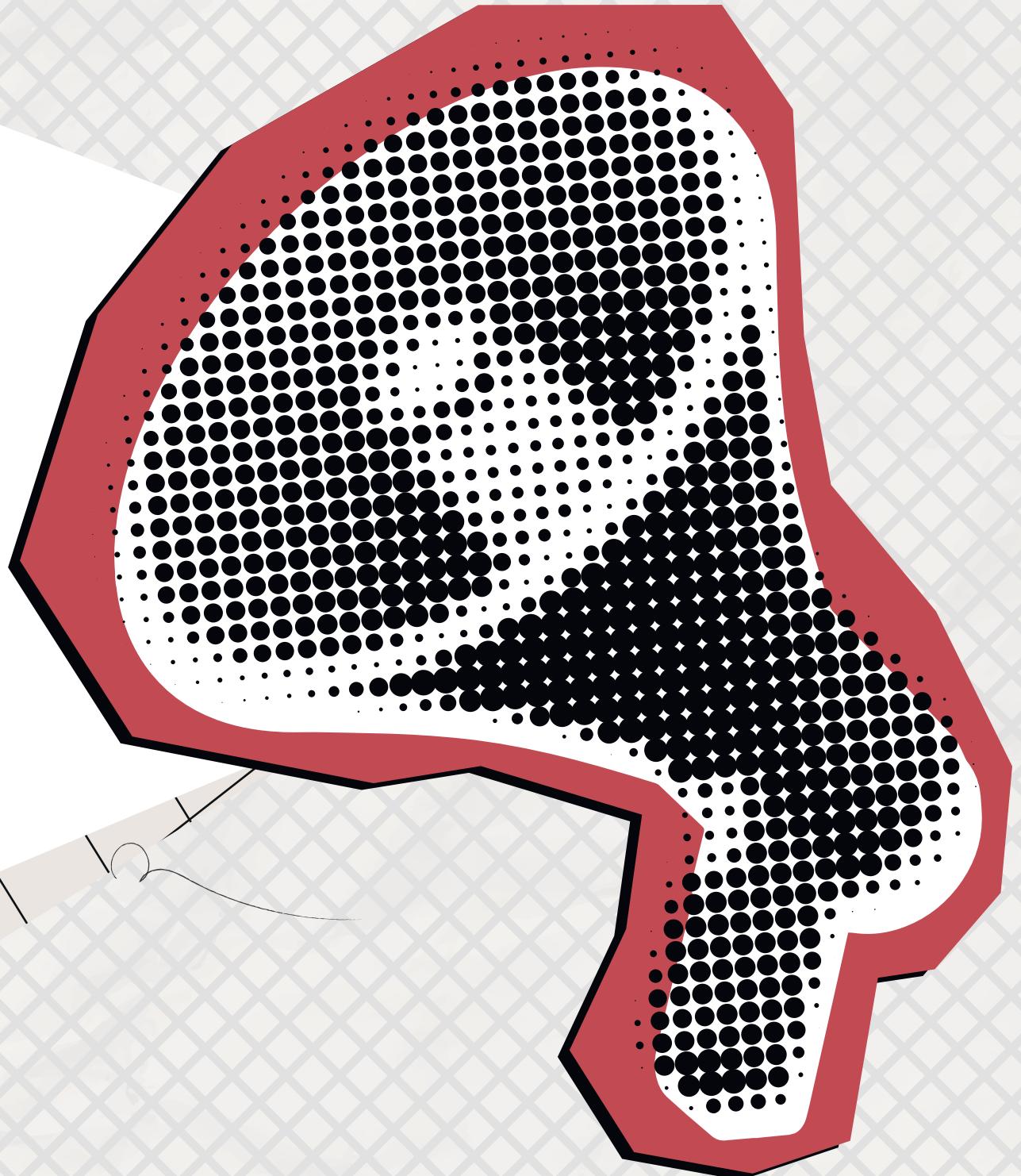
Modelos de implementação

Existem várias abordagens para utilizar influenciadores na estratégia de marketing.



Parcerias de longo prazo

Colaborações contínuas fortalecem a percepção da marca ao longo do tempo. Isso cria um vínculo mais autêntico entre o influenciador e a marca.

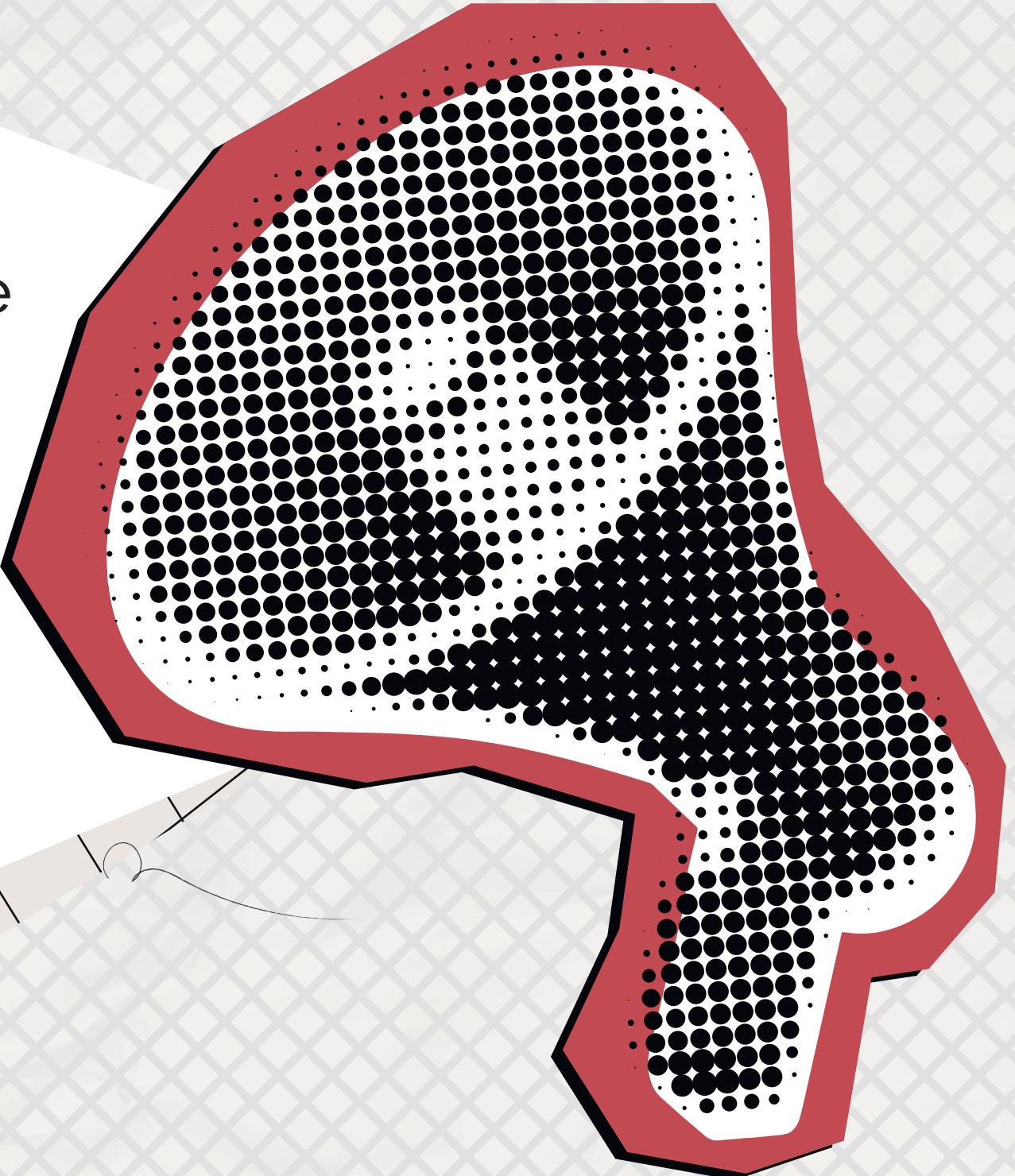




Marketing de afiliados

Os influenciadores recebem comissão sobre cada venda realizada por meio de um link exclusivo. Essa estratégia é amplamente utilizada por empresas de e-commerce.

É uma forma de anunciar sem investir, exceto pela comissão.

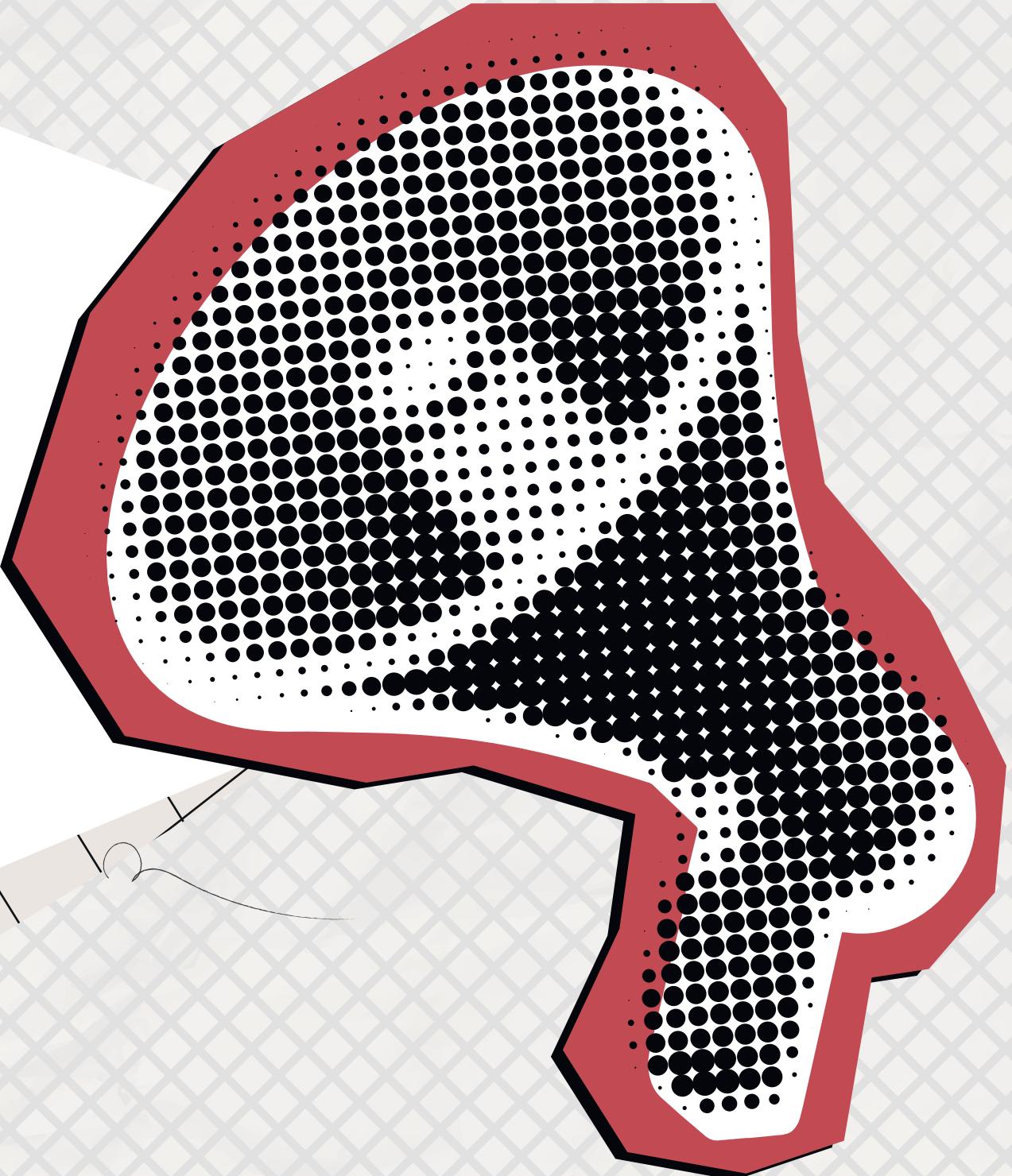




Unboxing e reviews

Marcas enviam produtos para o influenciador testar e compartilhar suas impressões.

Essa abordagem é eficiente para empresas que mostrar provas sociais sobre seus produtos.

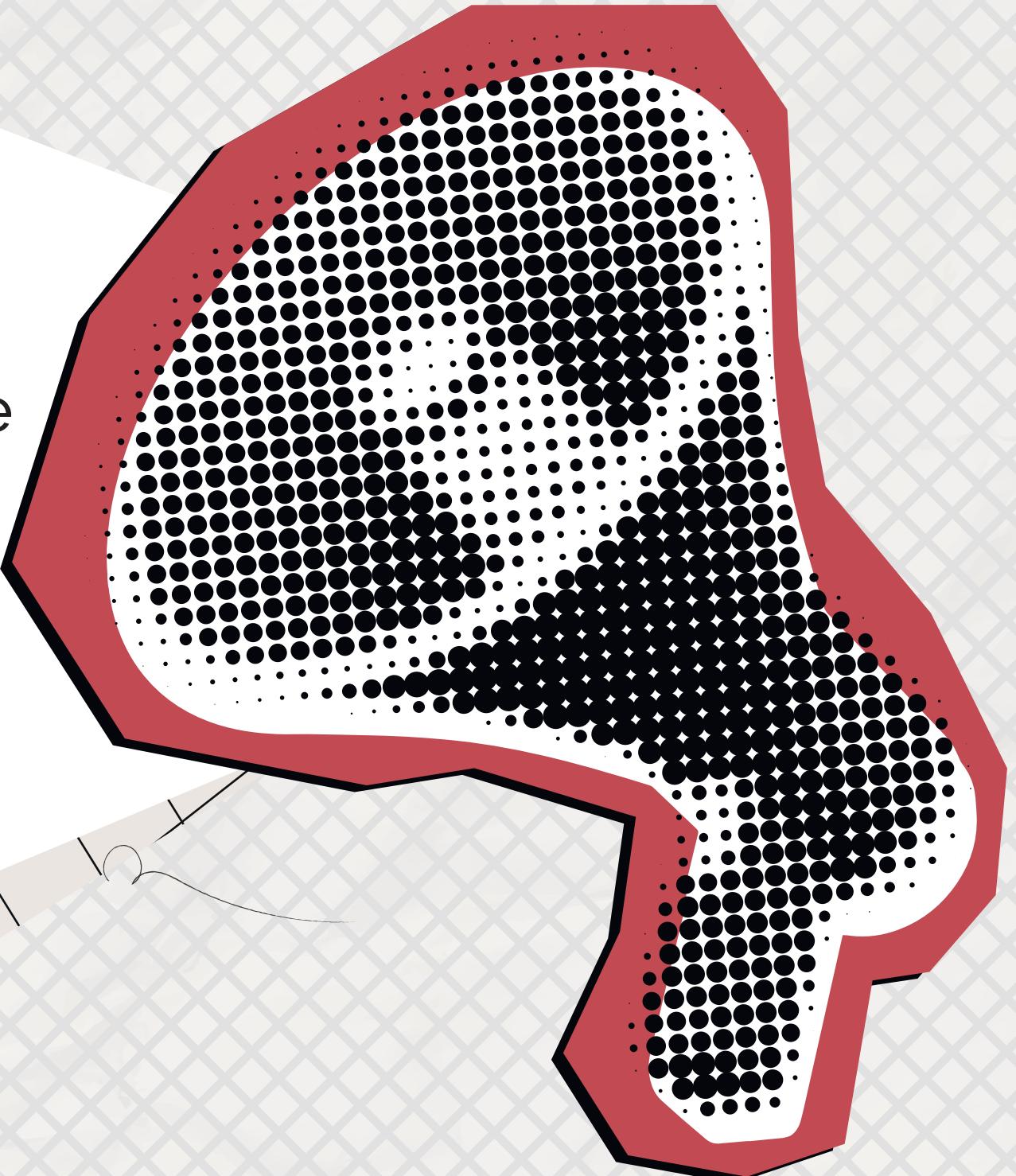




Campanhas de larga escala

Grandes marcas também investem em campanhas com vários influenciadores ao mesmo tempo, gerando um grande volume de menções em pouco tempo.

Esse modelo é ideal para lançamento de produtos, promoções sazonais e rebranding.



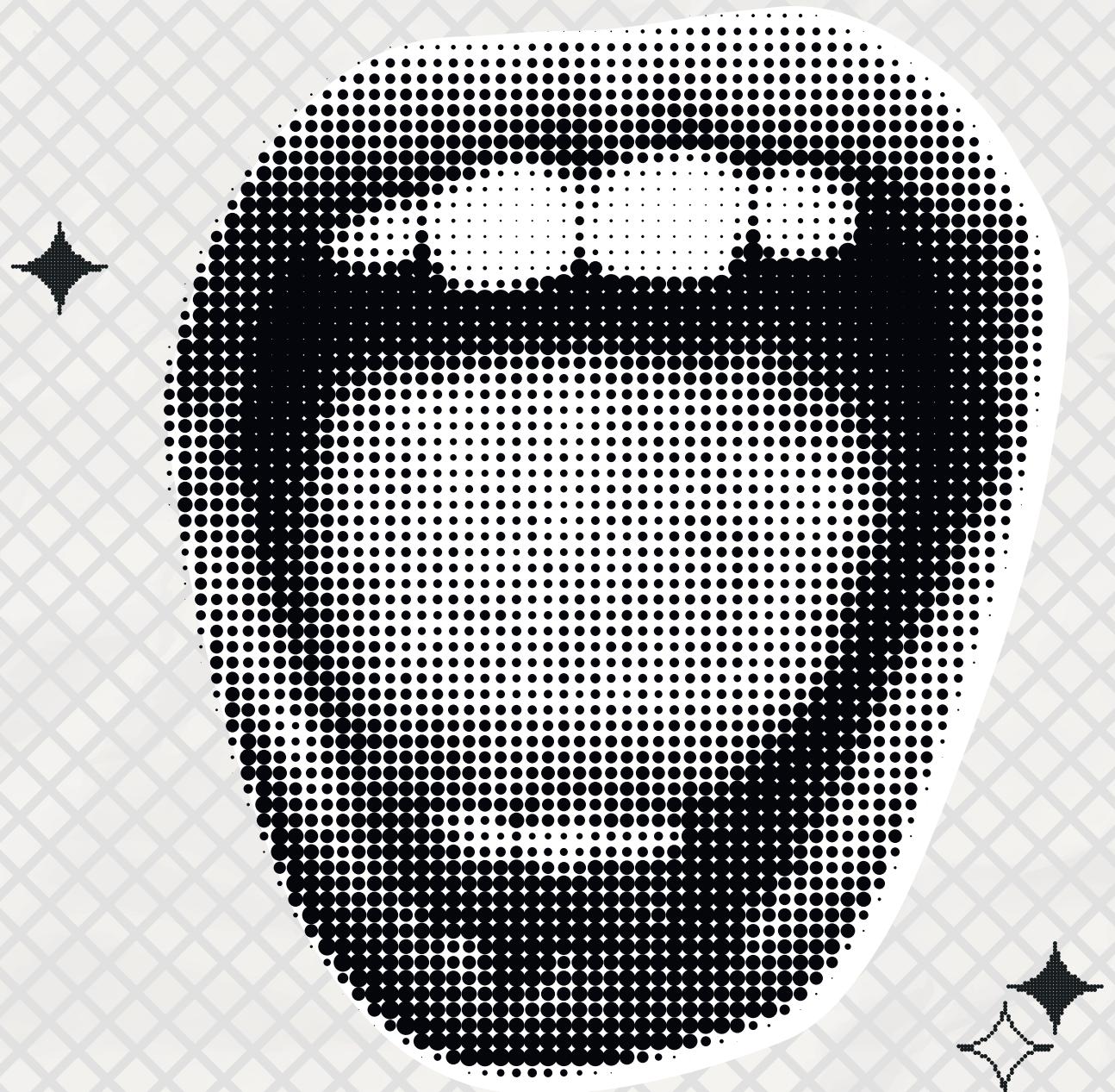
Os tipos de parceria mais utilizadas com influenciadores

A escolha do tipo de parceria depende dos objetivos da marca e do nicho de atuação.

Os formatos mais comuns:

- **Posts patrocinados:** publicações pagas no feed do influenciador promovendo a marca ou produto.
- **Stories e lives:** apresentação espontânea da marca por meio de vídeos curtos ou transmissões ao vivo.
- **Desafios e concursos:** os influenciadores incentivam sua audiência a participar de desafios, aumentando o engajamento.
- **Códigos promocionais:** utilização de cupons exclusivos para incentivar conversões e medir os resultados da campanha.

Fique ligado!



O marketing de influência é uma estratégia poderosa para ampliar o alcance da marca e gerar leads. No entanto, para garantir resultados positivos, é essencial fazer análises de desempenho, como engajamento, divulgado e retorno sobre investimento (ROI).

Além disso, a escolha do influenciador deve ser compatível com os valores da marca, garantindo certeza e conexão genuína com o público.

Ao combinar dados estratégicos com parcerias bem estruturadas, as empresas podem maximizar o impacto de suas campanhas e construir uma presença digital forte e firmeza.

”



QUER SABER MAIS

Central de Relacionamentos

0800 570 0800

www.sebrae.com.br

