



e - b o o k



# USE O MARKETING DE INFLUÊNCIA PARA CRESCER SUA MARCA

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





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.

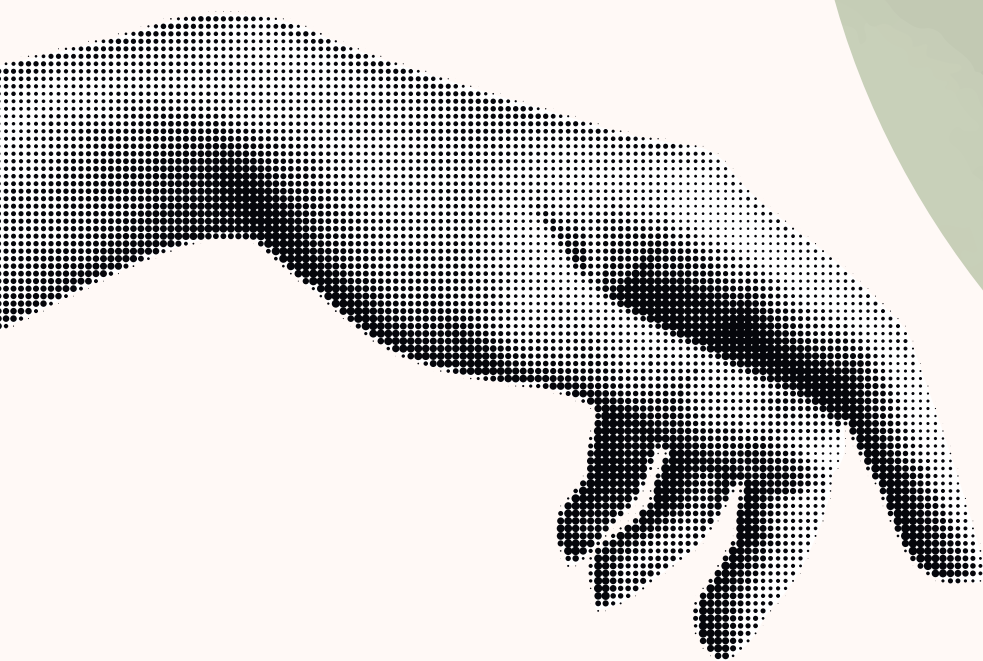


## Os principais benefícios são:

**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.







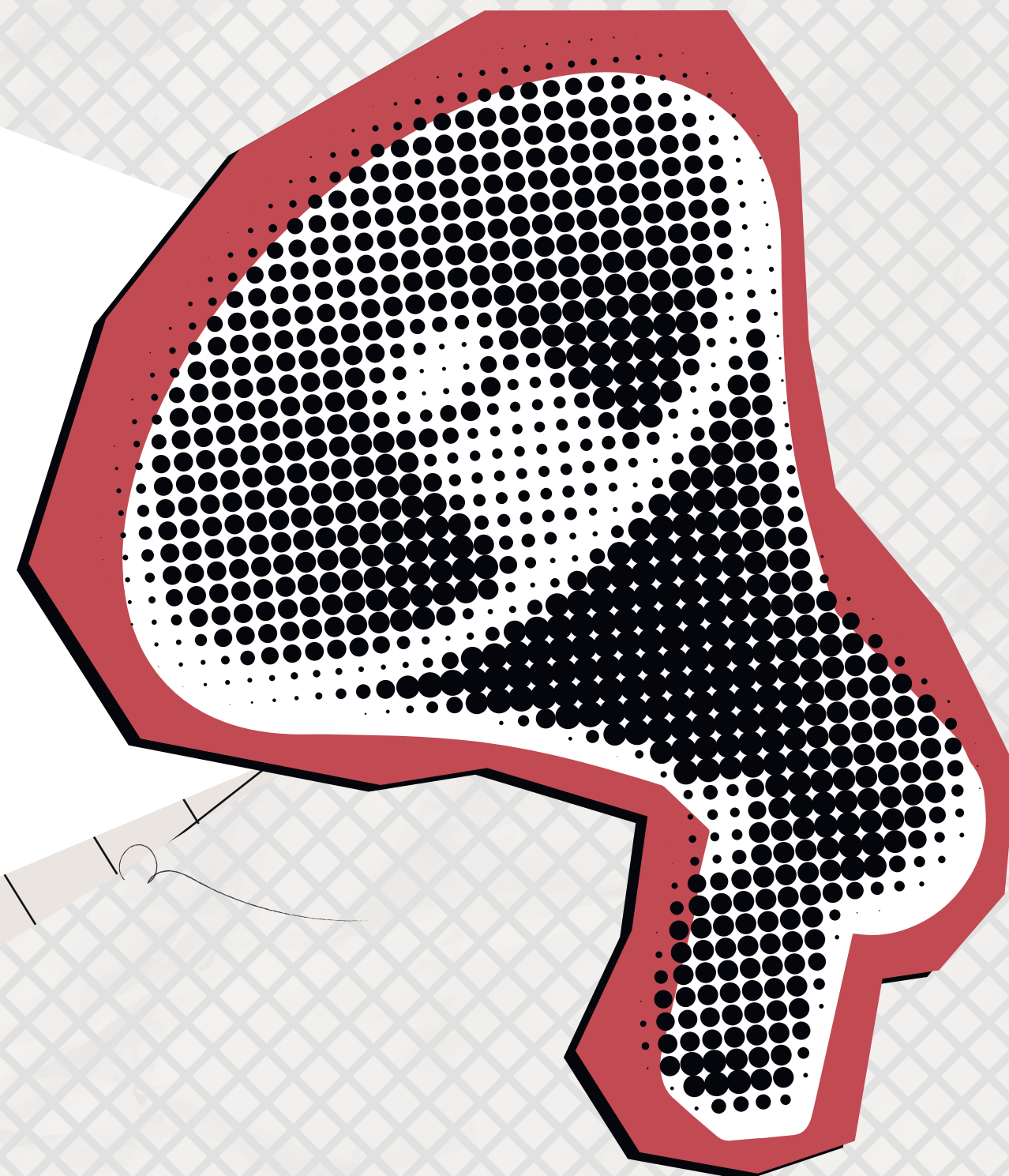
## Modelos de implementação

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.





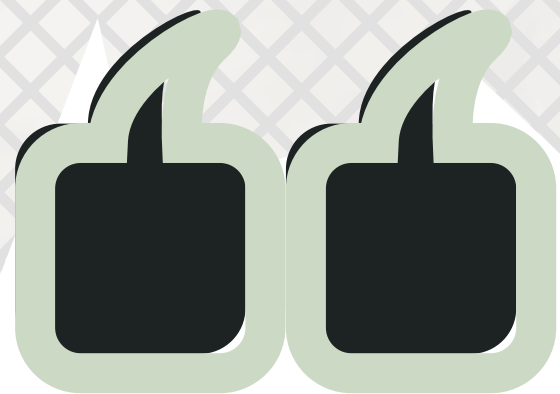


## Marketing de afiliados

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.

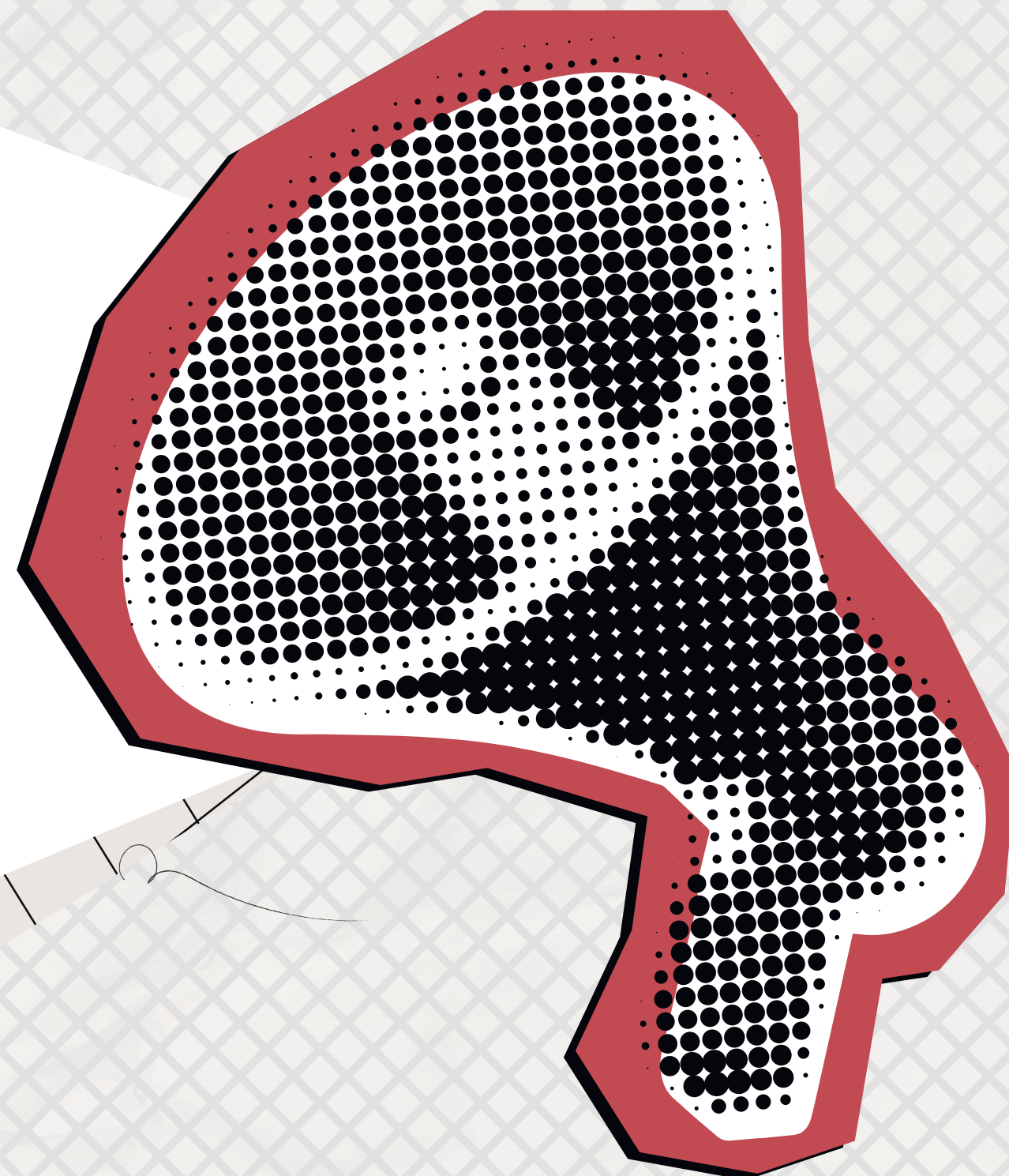




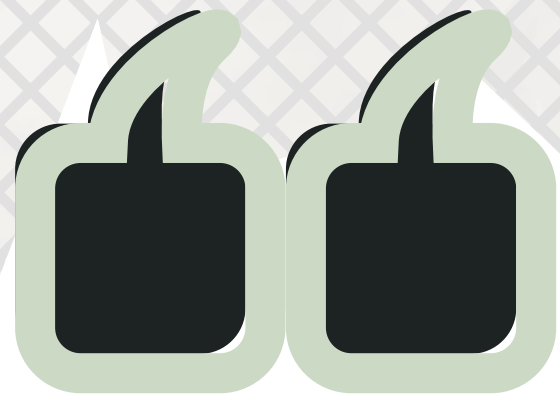
## Unboxing e reviews

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

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



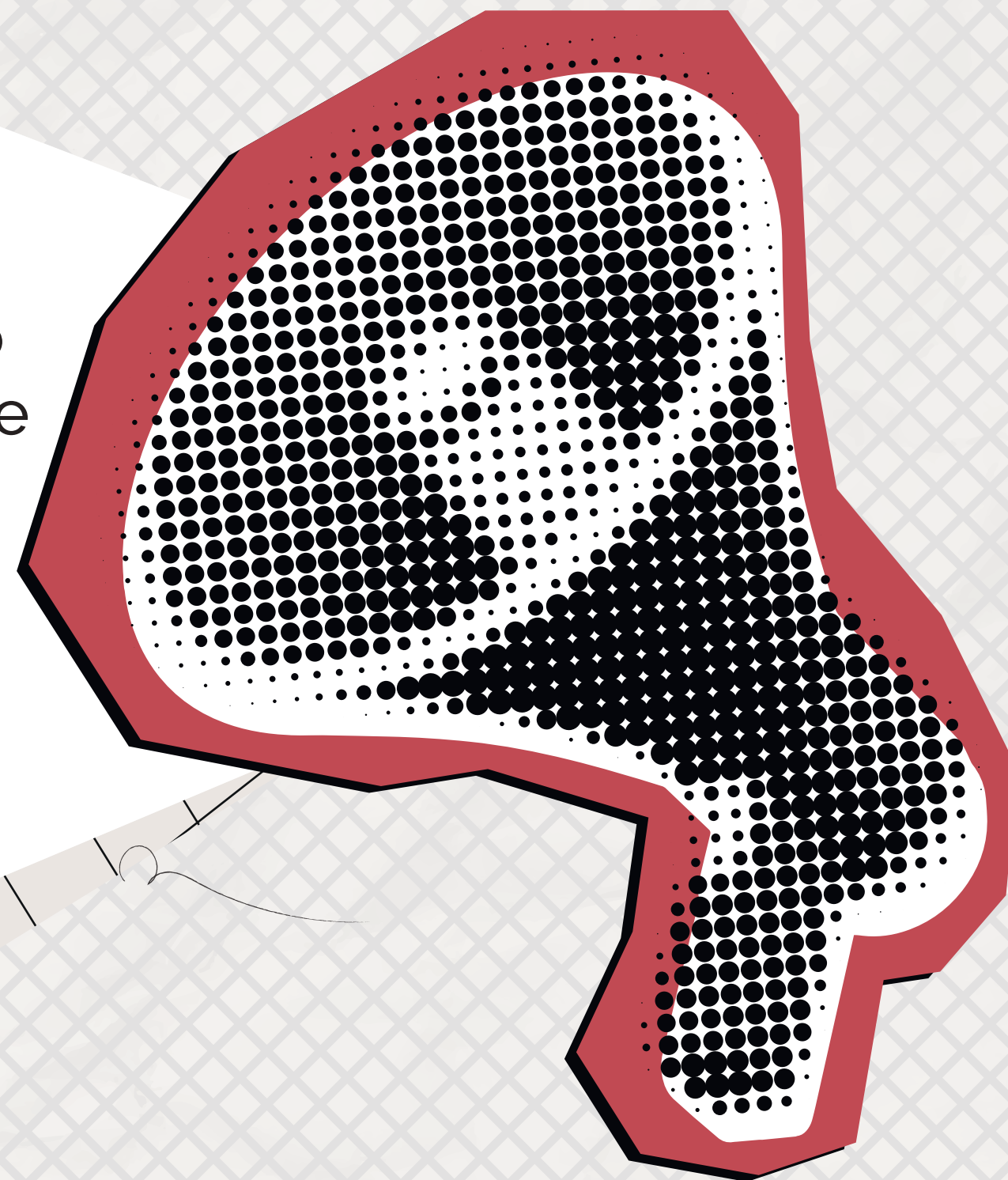




## **Campanhas de larga escala**

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.



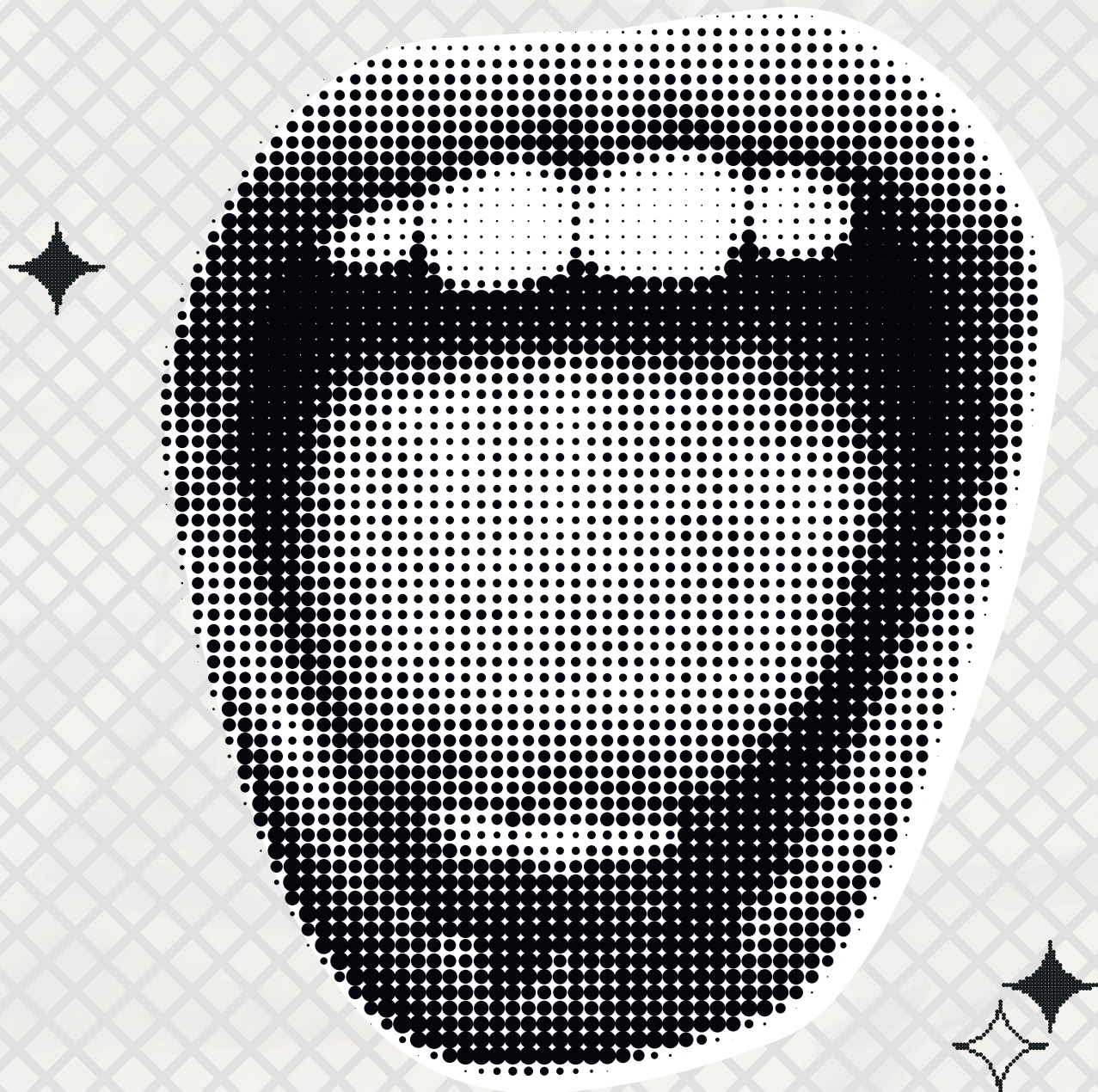
# Fique ligado!



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](http://www.sebrae.com.br)

