SEBRAE

# Influencers Gamers em Live Commerce

## Uma jogada estratégica

**Live commerce** - estratégia poderosa de vendas que acontece em transmissões ao vivo na internet e que movimenta vários negócios no **mercado**, inclusive o de jogos.

Em tempo real, as marcas apresentam produtos,  enquanto interagem com os consumidores e aceleram as vendas por impulso.

SEBRAE

Mas as jogadas mais estratégicas que estão em evidência buscam ir muito além da venda por impulso. Elas combinam as transmissões ao vivo e a atuação de **influenciadores digitais**.

A conexão direta de influenciadores com jogadores favorece a construção de comunidades, gera vínculos de longo prazo e potencializa os negócios.

SEBRAE

Conheça o mercado brasileiro de jogos eletrônicos para planejar jogadas estratégicas que reúna influenciadores digitais e live commerce.

# Os jogadores brasileiros

O Brasil é **top 5** no mundo em **número de jogadores** de games e **top 10** em **receitas de jogos.**

Até 2025, a previsão é que a movimentação financeira chegue a **US$ 3,5 bilhões.**

Estima-se que o faturamento global do setor ultrapasse US$ 100 bilhões em breve

# Jogar é uma das formas mais populares de entretenimento no Brasil.

Isso se confirma com a pesquisa mais recente da PGB, do Sioux Group e Go Gamers: são **73,9%** dos brasileiros que têm o **hábito de jogar** e **85,4%** deles afirmam que jogos eletrônicos estão entre as suas **principais formas de diversão**.

# Representatividade por Gênero

dos jogadores brasileiros

**50,9%**
**MULHERES**

**49,1%**
**HOMENS**

# Composição familiar

dos jogadores brasileiros

**64,7%**
TÊM 1 a 3 PETS

**17,8%**
CASAL SEM FILHOS

**42,1%**
MORAM COM OS FILHOS

**10,8%**
MORAM SÓ

**27,4%**
MORAM COM OS PAIS

**1,8%**
MORAM COM AMIGOS

# Perfil financeiro

## dos jogadores brasileiros

**77,7%**

TÊM CARTÃO DE CRÉDITO

**62,3%**

COSTUMAM AGUARDAR OFERTAS PARA COMPRAR JOGOS

**36,2%**

COMPRARAM ROUPAS RELACIONADAS A JOGOS, EM 2023

**29,3%**

INVESTEM EM POUPANÇA

SEBRAE

# Dispositivos preferidos

## dos jogadores brasileiros

**48,8%**
PREFEREM SMARTPHONE

**21,7%**
PREFEREM CONSOLE

**3,3%**
PREFEREM VIDEOGAME PORTÁTIL

**14,8%**
PREFEREM COMPUTADOR

**2,8%**
PREFEREM TABLET

**7,8%**
PREFEREM NOTEBOOK

**0,8%**
PREFEREM OUTROS

# Comportamento

## dos jogadores brasileiros

- 81,9% ASSISTEM CONTEÚDOS SOBRE JOGOS NO YOUTUBE
- 74,4% ESCUTAM MÚSICA ENQUANTO JOGAM
- 72,5% ASSISTEM VÍDEOS ONLINE ENQUANTO JOGAM
- 70,2% JOGAM VIDEOGAME DESDE CRIANÇA
- 67,7% TÊM O HÁBITO DE FAZER EXERCÍCIO FREQUENTEMENTE
- 53,5% CONSOMEM PIZZA FREQUENTEMENTE
- 24,9% VÃO AO CINEMA PELO MENOS UMA VEZ POR MÊS

# Marcas mais conhecidas

## dos jogadores brasileiros

| | | |
|---|---|---|
| 1. Delivery App | IFood | 90,6% |
| 2. Cuidados e higiene | Rexona | 86,9% |
| 3. Energéticos | Red Bull | 83,6% |
| 4. Cartão de crédito | Mastercard | 83,3% |
| 5. Banco | Nubank | 82,2% |
| 6. Tênis | Nike | 81,4% |
| 7. Cerveja | Heineken | 78,1% |
| 8. Café | 3 Corações | 73,4% |
| 9. Cosméticos | Boticário | 72,5% |
| 10. Alimentação | McDonald's | 70,3% |

Pesquisa PGB 2024, Fonte: Forbes

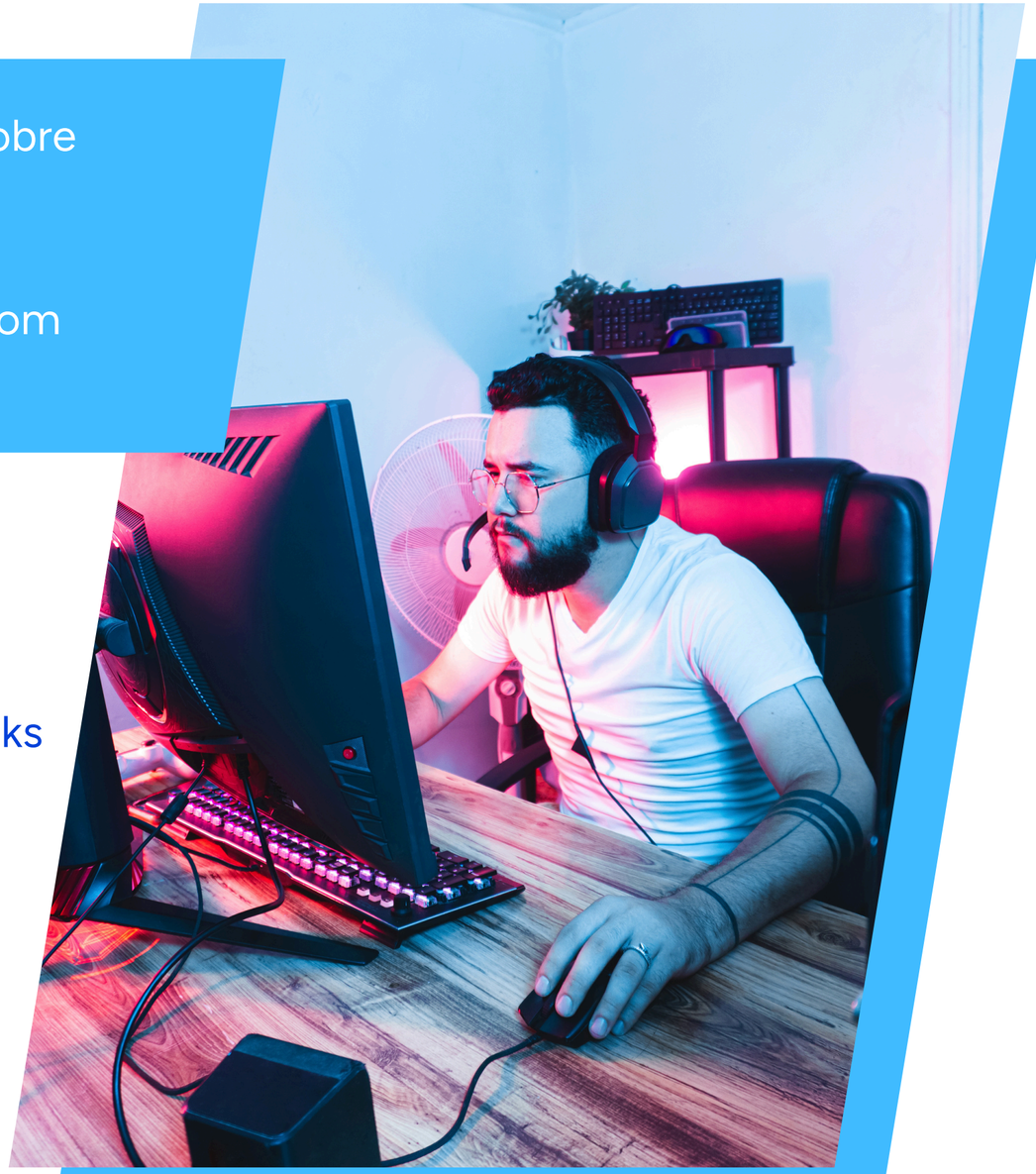
Além de marcas conhecidas, os influenciadores também podem olhar as perspectivas de trabalhar com serviços e produtos não endêmicos. Ou seja, aqueles que não estão diretamente relacionados ao universo específico das pessoas que jogam.

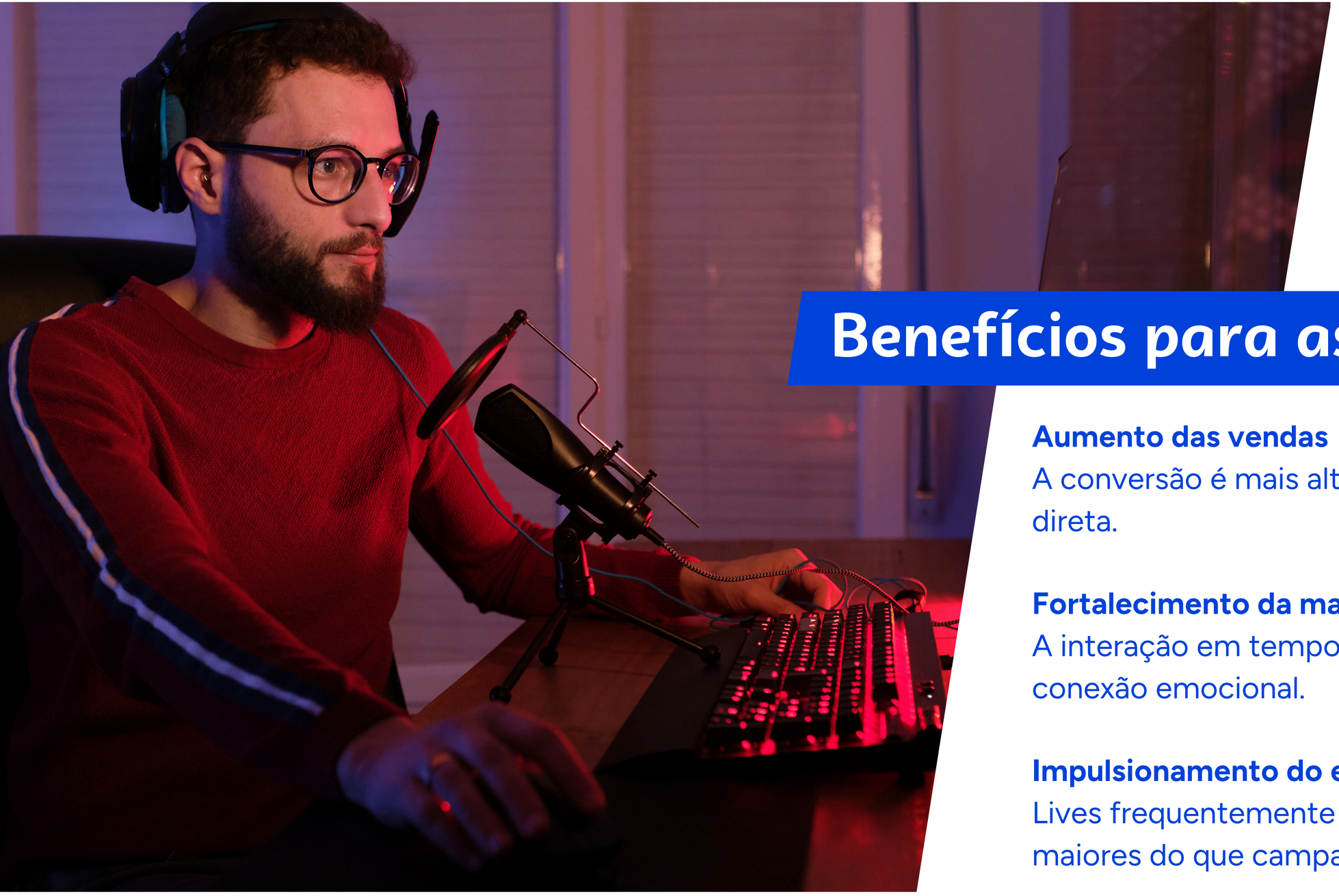
Para tudo aquilo que orbita o ambiente dos jogadores também existe estratégias valiosas que podem ser adotadas por marcas.

A pesquisa PGB também trouxe informações importantes sobre esse tipo de consumo.

Veja os segmentos que podem se beneficiar da estratégia com influenciadores digitais nos ambientes de jogos eletrônicos.

1. Delivery App
2. Bebidas alcoólicas
3. Produtos alimentícios
4. Bancos
5. Cartões de crédito
6. Lojas de roupas
7. Café
8. Carros
9. Cosméticos
10. Doces, salgadinhos e snacks
11. Energéticos
12. Food Services
13. Sites de apostas
14. Tênis
15. Roupas
16. Meios de pagamento





# Benefícios para as marcas:

**Aumento das vendas**
A conversão é mais alta devido à interação direta.

**Fortalecimento da marca**
A interação em tempo real cria confiança e conexão emocional.

**Impulsionamento do engajamento**
Lives frequentemente atraem audiências maiores do que campanhas tradicionais.

SEBRAE

REDE DE RELACIONAMENTO

**0800 570 0800**