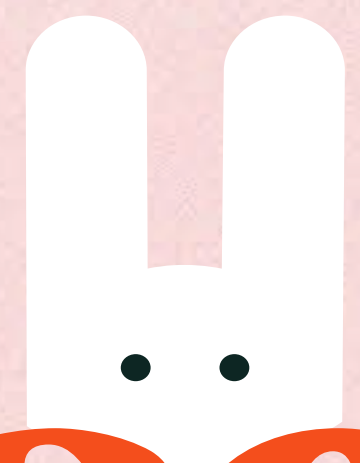




spark*



Páscoa,

tradições
Influencer Marketing

Como o Marketing de Influência pode **impulsionar suas vendas** nessa data.

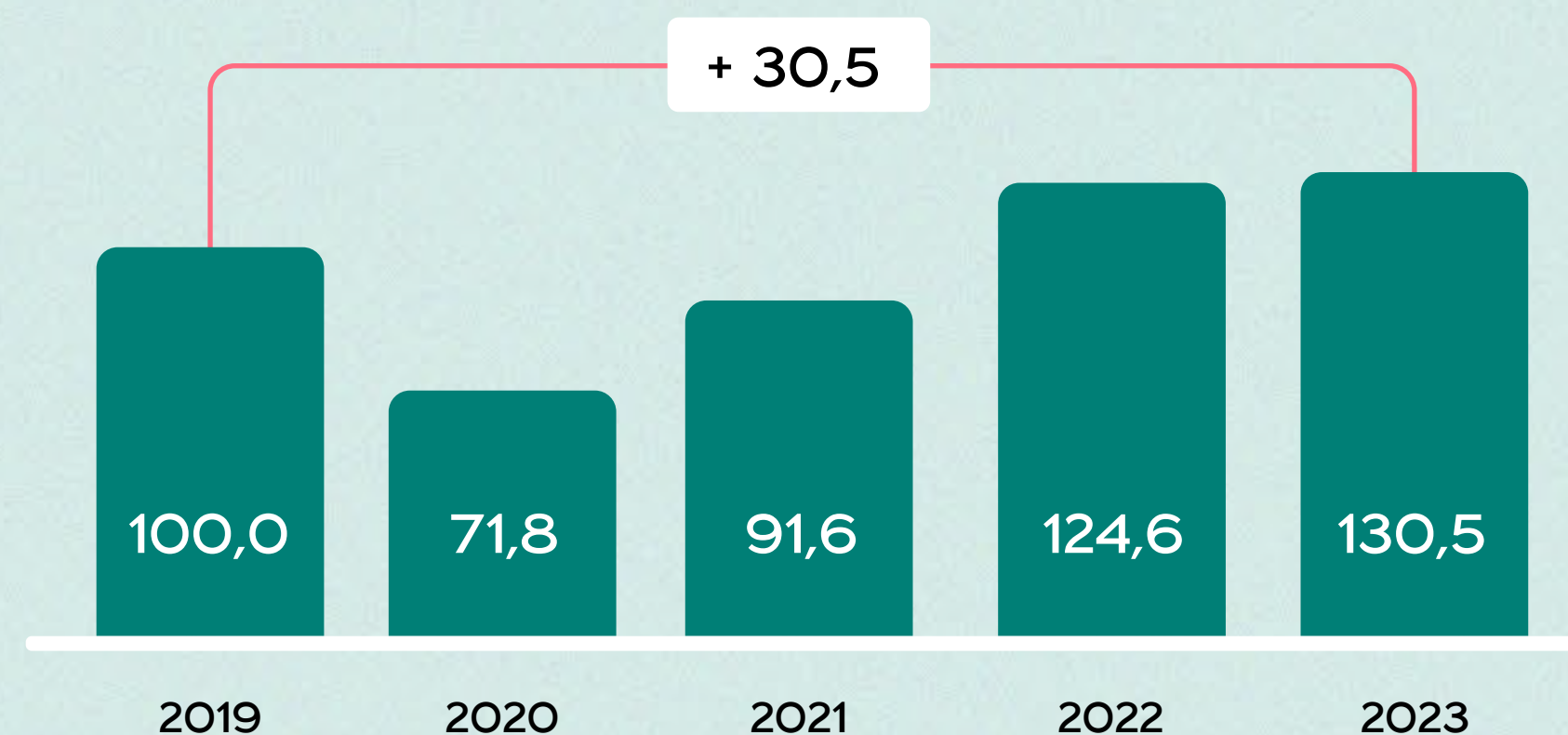
Movimentação de mercado

+ 4,6% nas vendas no Varejo;
+ 21,7% no setor Supermercados;
+ 4,9% no setor Alimentício Especializado (Chocolaterias, Docerias, Cafeterias, Lojas de Conveniência e de Bebidas).

Faturamento da Páscoa nos últimos 5 anos

ICVA – Faturamento Nominal – Varejo Total Base 100

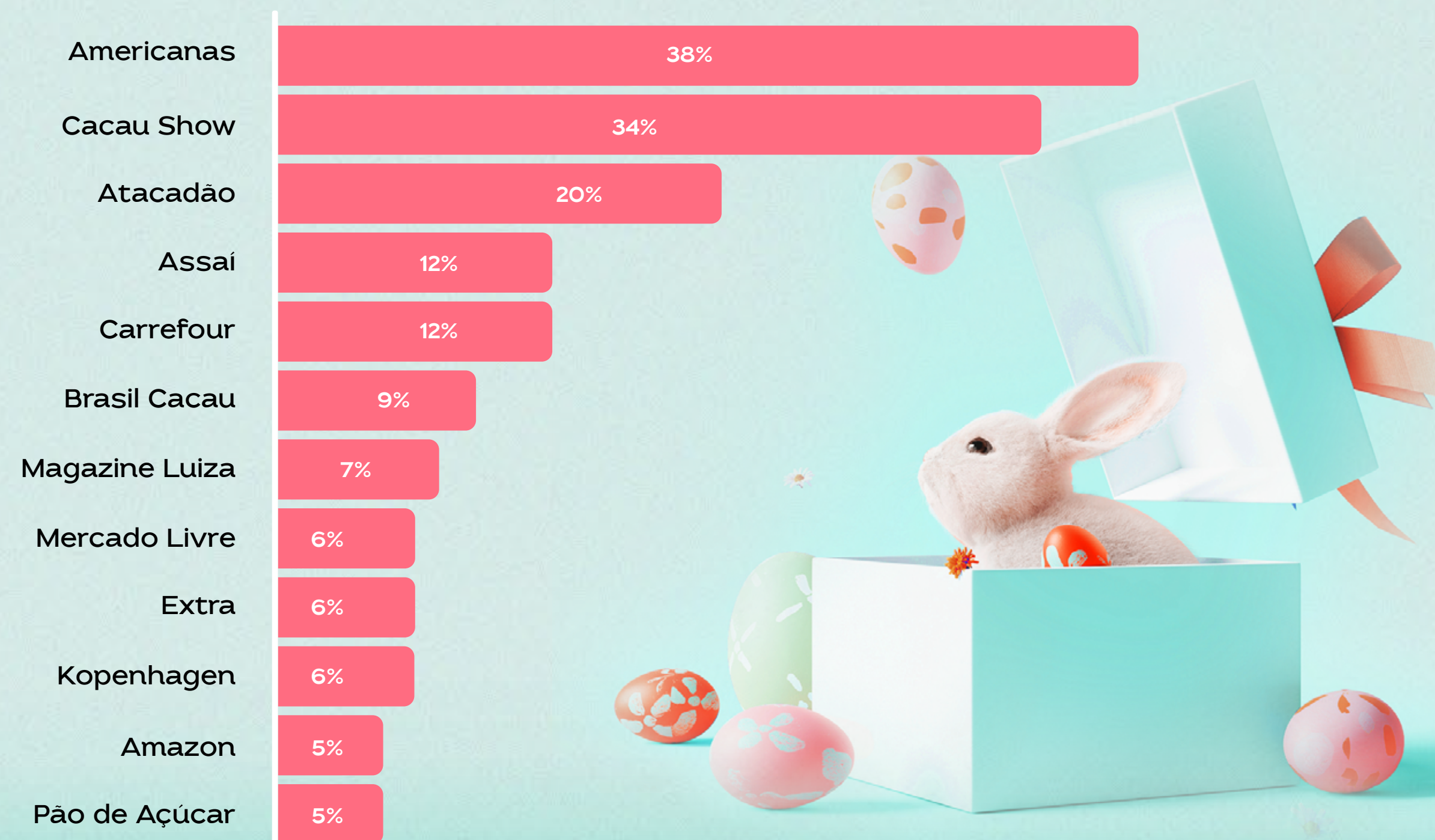
Período acumulado Páscoa 2023 vs 2022



ICVA – Páscoa 2023
Comparação entre os períodos de 11 a 17/04/2022 vs 03 a 09/04/2023

Fonte: Índice Cielo do Varejo Ampliado

Lojas mais procuradas pelo público durante a Páscoa em 2023:



Fonte: Plataforma Gente



Páscoa, nas redes sociais em 2023

+117 mil postagens;

+4,7% de engajamento;

+217 milhões de interações.



As redes sociais com maior engajamento foram **TikTok, Instagram e YouTube**, todas elas com engajamento **maior que 4%**.

Fonte: Tagger - 01/04/2023 - 09/04/2023

Consumidor

Como é o comportamento do consumidor nessa época do ano?

43% das pessoas pretende se reunir com familiares/amigos para o almoço de Páscoa;

74% pretendem presentear, e a grande maioria presenteia de 2 à 4 pessoas;

95% pretendem pesquisar por melhores preços antes de comprar os presentes de Páscoa.

+45% das pessoas fazem pesquisa de produtos nas redes sociais

Intenção de presente em 2023

- 43%** Bombons / barra de chocolates industrializados
- 36%** Ovos de Páscoa industrializados
- 35%** Ovos de Páscoa de lojas especializadas em chocolate
- 35%** Ovos de Páscoa artesanais / caseiros
- 31%** Bombons / barra de chocolates artesanais / caseiros
- 14%** Colomba pascoal

Fonte: Plataforma Gente

Comece sua campanha de Páscoa com uma estratégia de influência digital! ►►

Influenciador digital gira ponteiro de vendas? **Sim!**

64% das pessoas que seguem influenciadores depositam um alto nível de confiança neles;

73% das pessoas costumam investigar mais sobre um produto depois da recomendação de um influencer;

75% das pessoas são influenciadas por reviews ou publicações dos influenciadores digitais;

Fonte: Spark+MindMiners / Opinion Box



A confiança depositada nos **influencers**, junto com o desejo do alimento pode ter um **grande poder na decisão de compra do consumidor.**



“Existem evidências de que, se você olhar **fotografias de alimentos**, o estímulo visual pode fazer você **sentir vontade de comer.**”

Suzanne Higgs, professora de psicobiologia do apetite da Universidade de Birmingham, no Reino Unido

Qual influ vai passar a mensagem da sua marca? **A Spark te conta! ▶▶▶**

spark★



As pequenas e médias empresas também se destacam durante a Páscoa:

As vendas de produtos no e-commerce de PMEs **cresceram 49%** em 2023;

O registro de produtos classificados como "Páscoa" **cresceu 53%**.

Fonte: Nuvemshop

Micro & Nano influenciadores são estratégicos para **amplificar** a sua campanha.

Seguidores fiéis:

Nichados e com uma base de seguidores fiéis, a taxa de engajamento & conversões no final da sua campanha serão surpreendentes.

Gente como a gente:

Micros e Nanos são sinônimo de autenticidade: atuam com uma linguagem mais próxima do público, garantindo entretenimento e personalidade.

No precinho:

É possível uma operação com alto volume de micro influenciadores (com até 200k seguidores) de forma super ágil com a Spark.



Vamos além dos chocolates?

Amplifique a sua mensagem
nessa Páscoa com
influenciadores digitais!

A Spark utiliza metodologias & estratégias data-driven para elaborar a sua estratégia de influência em qualquer data.



Escaneie o Qr Code e saiba
mais sobre nossos conteúdos



Fique por dentro das
nossas novidades:

 @wecreatespark

 sparkinfluencermarketing