

5 Formas de Reter os Clientes da sua Agência com o Marketing de Influência

Use o influencer marketing baseado em dados para reter os seus clientes, garantir a fidelidade e um crescimento sustentável da sua carteira.

Confira esse infográfico com os insights que vão acender o alerta na sua cabeça para usar uma estratégia de marketing de influência eficaz.

70%

das agências de publicidade do Brasil, já usam o Marketing de Influência em suas campanhas.

(fonte: gummy.digital)

Reter clientes é fundamental para o sucesso e crescimento de qualquer negócio, incluindo agências de publicidade e, se você não inova em suas estratégias, fidelizar esses clientes se torna uma tarefa ainda mais difícil.

#1 Inove seu portfólio de produtos

O seu cliente pode estar cansado das soluções tradicionais do marketing digital e, em busca de novas soluções, pode procurar por outros serviços em seus concorrentes.

O marketing de influência é uma proposta e aposta de crescimento que, além de fazer a sua agência alcançar novos públicos, pode ser ofertada para clientes já existentes.

Além de demonstrar atualização no mercado, você mostra que a preocupação com seus projetos é uma prioridade.

#2 Resultados além do awareness

O marketing de influência gira PONTEIROS!

58% dos seguidores já compraram algum produto ou serviço recomendado creators.

Mais do que a procura por soluções novas, clientes que não renovam contratos buscam melhores resultados. Além do Brasil estar no Top 10 países que mais segue influenciadores, esses criadores de conteúdo estão comprovadamente na jornada de compra dos clientes.

Aumentando assim, o seu ROI e do seu cliente.

#3 Estratégias de curto, médio e longo prazo

Assim como resultados, seu cliente anseia por estratégias com retorno de curto, médio e longo prazo.

Dentro do universo do influencer marketing, existem perfis e táticas com objetivos específicos para cada planejamento de projeto, com engajamento, awareness e resultados de vendas que, por muitas vezes, os projetos tradicionais de marketing digital não proporcionam.

#4 Tecnologia e internalização de processos

Internalizar o marketing de influência na sua agência é a chance de agregar ainda mais valor ao trabalho das suas equipes.

Hoje, existem diversas plataformas de mensuração, castings e criação de campanhas as quais você pode centralizar isso tudo em um só lugar e criando projetos para 1, 2, 3, 4... inúmeros clientes ao mesmo tempo.

#5 Dê adeus ao manual

Um dos principais motivos para cancelamentos e churn em agências de publicidade, é a falta de agilidade nos processos e atendimento.

Otimizar esse processo dentro do seu ambiente de trabalho, oferecendo um serviço novo, com estratégias que resultam em números a pequeno, médio e longo prazo, estabelecendo confiança entre agência e cliente, exige uma tecnologia de ponta.

A indústria de SaaS está crescendo 18% a cada ano & no marketing de influência isso já é uma realidade.

Além de otimizar o tempo de atendimento com o seu cliente, internalizar o marketing de influência na sua carteira de produtos vai:

Atrair novos clientes

Começar uma estratégia de advocate marketing

Aumentar o ROI da sua agência

Aproximar-se de prospects e influenciadores

E tudo isso é possível por meio da Tagger!

Tagger | Best Influencer Marketing Platform 2023

A Tagger é a plataforma número #1 em dados e social intelligence do mercado de marketing de influência.

A ferramenta não é apenas um casting de influenciadores. Você pode criar a sua campanha com dados extraídos de playbooks com o banco de informações mais denso do mercado.

São mais de 8 milhões de influenciadores para suas campanhas esperando pela proposta que vai transformar a sua retenção de clientes.

It's a match!



Influenciador



74,5
Audiência
similar



Sua marca

Conheça mais da Tagger!

FALAR COM UM CONSULTOR