



**COMO
ENGAJAR
INFLUENCIADORES**



Dia de Doar
30 de Novembro

O **Dia de Doar** é um movimento global de generosidade, que motiva pessoas e organizações a transformarem suas comunidades e o mundo.

Além disso, o Dia de Doar se esforça para construir um mundo em que o poder catalisador da generosidade esteja no centro da sociedade que construímos juntos, espalhando dignidade, oportunidade e igualdade globalmente.

De marcas multinacionais a pequenas empresas, de filantropos globais a pequenas fundações comunitárias, de organizações sem fins lucrativos internacionais a redes de bairro, as pessoas estão se reunindo de várias maneiras para mostrar união no dia 30 de novembro, quando se celebra o Dia de Doar.

INTRODUÇÃO

O **Dia de Doar** é um ótimo momento para ativar influenciadores que possam te ajudar a ampliar sua missão e mover ações em prol da sua causa. Em parceria com influenciadores, você pode conectar sua organização a uma comunidade entusiasmada, na qual você normalmente não teria a oportunidade de mobilizá-los.

ONDE ENCONTRAR INFLUENCIADORES?

Se você conhece grandes influenciadores, que possuem milhares de seguidores, já pode pedir para que eles ou elas se engajem na sua causa (não esqueça de se certificar que usem a hashtag **#DiadeDoar** 😊). No entanto, neste pequeno manual ainda estamos pensando em como engajar micro influenciadores e aqueles que estão presentes em nosso dia a dia.

INFLUENCIADORES DO DIA A DIA

Dê uma olhada em suas redes sociais. Pense em quem você tem conexões, quem tem um grande poder de influência e um número razoável de seguidores. Pense também se eles podem contar histórias autênticas sobre o porquê são apaixonados e engajados na sua missão.

Aqui estão algumas opções de influenciadores para explorar:

- líderes cívicos
- celebridades locais
- atletas
- músicos
- âncoras de notícias ou personalidades de rádio

MICRO INFLUENCIADORES E BLOGUEIROS OU BLOGUEIRAS

Conhece algum blogueiro ou blogueira que escreve sobre algum tipo de assunto que esteja alinhado com a sua missão? Conhece um micro influenciador ou influenciadora que possui seguidores que compartilham os mesmos valores da sua organização?

Lembre-se: o tamanho de seus seguidores é menos importante do que a relevância, e desenvolver um relacionamento com essas pessoas leva tempo, então você vai querer começar o mais rápido possível.

COMO ABORDAR ESSES TIPOS DE EMBAIXADORES?

- Crie uma lista de pessoas confiáveis que falam sobre assuntos relacionados a sua causa e que tenham presença e rede estabelecidas nas mídias sociais. É importante que essas pessoas interajam com suas postagens também;
- Use o [Hashtagify](#) para encontrar hashtags que são relevantes para a sua causa;
- Use seguidores, comentários e mensagens diretas para entrar no radar dos influenciadores;
- Muitos influenciadores utilizam o e-mail como principal meio de contato. Às vezes, eles/elas divulgam o e-mail em seu próprio perfil do Instagram ou site;
- Os envie brindes ou convide-os para participar de um tour virtual sobre a sua organização.

O QUE PERGUNTAR PARA OS/AS INFLUENCIADORES(AS)

Seja direto(a) ao fazer perguntas e seja claro(a) sobre o porquê a voz deles/delas é tão importante para sua organização neste momento. Ofereça aos influenciadores uma variedade de maneiras de se engajar.

PARA NANO INFLUENCIADORES (DO DIA A DIA)

Peça para que repostem suas publicações ou que autorizem utilizar seus nomes em e-mails que você enviará para mailings de interesse.

PARA MICRO INFLUENCIADORES

Peça para que postem em suas redes sociais o porquê sua causa é importante ou que comecem um desafio.

PARA MACRO INFLUENCIADORES

Peça para que lancem uma campanha de arrecadação para sua organização no Facebook ou Instagram.

OFEREÇA AOS INFLUENCIADORES FERRAMENTAS PARA ATINGIR O SUCESSO

Quando seus embaixadores concordarem em ajudar, certifique-se de equipá-los com instruções claras + conteúdos em que eles possam se basear para construir suas próprias histórias – torne isso o mais fácil possível para eles.

- Crie um guia para os influenciadores e influenciadoras com ideias de ativação e amostras de postagens;
- Envie um convite da agenda para que se lembrem dos dias e horários de suas publicações;
- Mantenha um contato regular com os influenciadores e influenciadoras, esteja sempre presente.



Este material foi traduzido e adaptado do guia original criado pela equipe do Giving Tuesday.

[Confira o original.](#)

