

Potencial Econômico Agregado Anual de Influência: R\$ 8.1 milhões (ignorando vendas assistidas)

Os participantes serão influenciadores da marca nas redes sociais, promovendo os produtos e serviços SulAmérica com mais impacto e menor custo.

Participantes	Audiência Média	% Alcance	Publicações / Mês	Alcance Potencial (Pessoas)	Custo CPM Médio	Valor Econômico Agregado Mensal	VEA Anual
15.000	1.000	10%	15	22.500.000	R\$ 30,00	R\$ 675.000,00	R\$ 8.100.000,00

De acordo com uma pesquisa da Social Insider, o valor médio do CPM para uma seguradora no Brasil é de R\$ 20,00 a R\$ 30,00. Esse valor é similar ao CPM médio para outras indústrias, como varejo e serviços financeiros.

- + Presença
- + Impacto
- + Maior ROI

Benefícios Econômicos do Boom para Social Selling

- ▶ **Eficiência de custos:** Com um CPM de R\$2,08, em comparação com o CPM de R\$10 (exemplo) no marketing de performance, o Boom oferece uma redução significativa de custos, permitindo uma alocação mais eficiente dos recursos de marketing.
- ▶ **Comunicação aprimorada:** A plataforma permite uma comunicação mais rápida e eficaz entre a marca e seus corretores, substituindo métodos menos exclusivos e dedicados, como e-mail e WhatsApp.
- ▶ **Engajamento aprimorado:** O Boom fornece recursos para aumentar o engajamento dos corretores com a marca e suas conexões nas redes sociais, como chatbots personalizados e conteúdo interessante.
- ▶ **Gestão centralizada de promoções:** Facilita a gestão centralizada de recompensas das promoções internas, permitindo o controle em um só lugar.
- ▶ **Economia de tempo e recursos:** O uso do Boom pode economizar tempo e recursos para gerenciar promoções internas e se comunicar com os corretores, reduzindo custos e aumentando a eficiência do marketing.

- ▶ **Gamificação de vendas sociais:** Pode ser usado para implementar um programa de vendas sociais gamificado, incentivando os corretores a participar ativamente nas redes sociais e promover a marca, aumentando assim a visibilidade e o reconhecimento da marca.
- ▶ **Melhoria da experiência do colaborador:** A incorporação do Boom na pilha de ferramentas de marketing pode melhorar a experiência do colaborador, fornecendo acesso mais fácil a informações e recursos da marca, promovendo um ambiente de trabalho mais alinhado e motivado.
- ▶ **Aumento da retenção:** A comunicação mais eficiente e o engajamento aumentado proporcionados pelo Boom podem contribuir para uma maior retenção de corretores, reduzindo os custos.
- ▶ **Inovação e defesa da marca:** O uso do Boom demonstra a marca como uma empresa inovadora e comprometida com a eficiência e a satisfação dos corretores, o que pode atrair mais talentos e melhorar a reputação da empresa.
- ▶ **Resultados nas vendas sociais:** Com o Boom, a SulAmérica Seguros pode comparar seus resultados de marketing com as campanhas de marketing de performance nas redes sociais, evidenciando a economia e o impacto do uso do Boom na gestão de promoções internas e na comunicação com os corretores.

CPM Boom esperado: R\$ 2

A plataforma Boom oferece um CPM que é 14,42 vezes menor do que o do marketing de performance, permitindo uma redução significativa de custos e uma alocação mais eficiente dos recursos de marketing.

Simulação	Pontos	Alcance em Visualizações de Publicação	Custo Boom	Recompensa Média	Custo Total	CPM Boom Simulado	CPM Performance Comparativo	Economia (Performance X Boom)	Ganho (Boom X Performance)
Corretor	1.000	5.000	R\$ 5,40	R\$ 5,00	R\$ 10,40	R\$ 2,08	R\$ 30,00	R\$ 27,92	14,42

- ▶ A cada 1000 pontos, estimamos um alcance médio de 5.000 pageviews mensais por usuário.
- ▶ O custo mensal de cada usuário é então comparado com o valor de mídia estimado de CPM gerando uma economia na divulgação da SulAmérica e seus serviços.
- ▶ O ROI Boom é 14x melhor que o ROI Performance nesta simulação.
- ▶ Não estamos considerando o ganho de impacto das publicações e os benefícios de todas as outras funcionalidades de comunicação rápida e engajamento.

