

Visa

Gabriela Amato

+20 anos liderando estratégia de mídia e comunicação.
14 deles no maior grupo de comunicação do mundo (WPP).

Atuação em nível executivo (C-level), conduzindo projetos de grande escala para marcas como **Unilever, Visa, Natura e Ford**

Mídia, criatividade e negócio para transformar comunicação em valor, comportamento e resultado

Estratégias que conectam distribuição, conteúdo e experiência de marca com consistência e mensuração





"Eu comecei a sentir
necessidade de olhar além do
meu próprio mercado"

novos modelos de crescimento
novas formas de empreender
nova lógica de influência

Um grupo me chamou
muita atenção:
Os educadores digitais.

constroem confiança em escala
ensinam conhecimento aplicado
transformam audiência em negócio
possuem um ecossistema de confiança



Eu não imaginava, mas é um mercado gigante, consolidado e em forte crescimento.

Financeira

R\$ 9 bilhões em 2024

Crescimento de 15% a 25% ao ano

≈ tamanho do mercado de streaming no Brasil em 2025

Alcance

1 em cada 4 brasileiros esteve na Hotmart em 2025

→ mesma proporção de quem tem carro em grandes cidades

Hábito

54% já compraram infoprodutos

Média de 2,8 compras por pessoa/ano

→ nível de recorrência comparável a apps de delivery

Ecossistema

70% das edtechs da América Latina estão no Brasil

→ mesma concentração da produção de café arábica



O valor não está só no conteúdo. Está na aceleração.

53% preferem fazer curso online com experts ao invés de instituições tradicionais.

As pessoas buscam melhorar de vida:

27%

desenvolvimento
pessoal



27%

lazer (viagem, música,
esporte...)



26%

ganhar dinheiro/renda

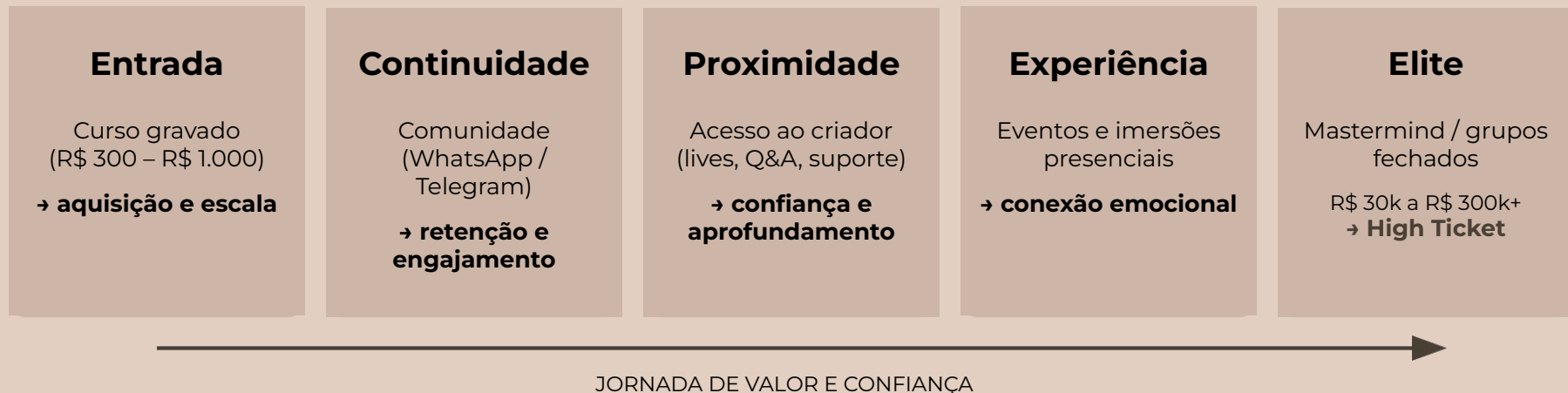


19%

desenvolver carreira



Um modelo que transforma audiência em crescimento e relacionamento através da educação



Um ecossistema de valor com pertencimento e confiança

Engajamento

- 15–20h/mês de consumo ativo (c/ ao vivo)
 - 2x a carga média de pós-graduação
- "O consumo é ativo, longo e intencional"**

Retenção

- 65% – 80% de renovação anual
- "Decisão de permanecer e evoluir"**

Comunidade

- WhatsApp/Telegram → até 10x mais engajamento que social
 - 62% entram pela comunidade
- "A comunidade exclusiva e engajada aumenta a sensação de pertencimento"**

LTV

- (High Ticket) de R\$ 497 → R\$ 15.000+
 - Ciclo médio: 12–24 meses
- "O cliente em uma jornada."**



E a maioria das marcas ainda não fazem parte dessa dinâmica, mesmo sendo diretamente impactadas por ela.

Estamos vivendo uma grande mudança no comportamento do consumidor

Atenção mais seletiva

64% evitam anúncios sempre que possível – Nielsen



Confiança mais pessoal

92% confiam mais em recomendações de pessoas do que em marcas – Nielsen



Decisão mais influenciada por contexto e recomendação

62% das decisões de compra - Edelman



Precisamos elevar o nível da comunicação transformado em relação:

74% dos consumidores já utilizam serviços recorrentes

Programas de fidelidade podem aumentar a receita de uma marca em até 25%

Programas de fidelidade já fazem parte do comportamento do consumidor (+90% em mercados maduros)



Este modelo já foi testado e aprovado
por algumas marcas

Educação é o que transforma atenção em lealdade



Nike Training Club

+200 treinos gratuitos e conteúdos contínuos
Personalização + acompanhamento constante
Comunidade + progresso gamificado

+21 milhões de downloads // 1,8 milhão de usuários ativos // +500 mil treinos por semana

A Nike não disputa atenção. Ela constrói hábito.”

Nike → hábito, frequência, uso



HubSpot Academy

Plataforma gratuita de educação (marketing, vendas, CRM)
Certificação profissional (valor real para o usuário)
Conteúdo como motor de aquisição

+129% leads // +192% vendas em cases // +25% aumento ticket médio

A HubSpot constrói mercado antes de capturar demanda

HubSpot → aquisição, retenção, receita

*"Enquanto as marcas buscam construir relação, **educadores digitais** já fazem isso todos os dias — com base em **conhecimento, comunidade e continuidade.**"*



É um modelo que já funciona, sem depender de marca — e que, quando conectado, pode ser potencializado para os dois lados.

Um empresário que opera esse modelo na prática: @othiagomilhas

+15

anos estudando cartões e benefícios

+900

pessoas mentoradas

+R\$ 1M

faturados por ano

Construiu autoridade ajudando pessoas a:



Escolher melhor o cartão de crédito



Usar melhor os benefícios que já possuem



Transformar consumo em viagens



Um modelo estruturado de educação, comunidade e ativação contínua

Curso gravado

(~9h) + aulas ao vivo

→ conteúdo prático, direto ao ponto

→ mostra exatamente como usar cartão, pontos e milhas

Continuidade Ativa

+500 pessoas em grupos no WhatsApp

→ network

→ promoções e oportunidades diárias

→ trocas constantes entre membros

Mentoria 1:1

Contato direto com o Thiago + acompanhamento contínuo

→ dúvidas em tempo real

→ estratégias personalizadas

→ relação próxima com o aluno

Cientes atualizados

Lives quinzenais + atualizações constantes

→ mercado muda → ele atualiza

→ mantém relevância contínua

Grupo de Elite

Mastermind com empresários (grupo seletivo)

→ encontros mensais

→ networking estratégico

→ orientação direta + materiais premium

Agora, imagina isso conectado à Visa.



Escala

Base Infinite com alto poder de consumo e capilaridade



Frequência

Uso recorrente do cartão como parte do dia a dia



Potencial

Benefícios já existentes, sendo ainda mais ativados

A mesma lógica que já funciona hoje — aplicada a uma base qualificada.



Visa Infinite Journeys

Uma plataforma que transforma o uso do cartão em uma jornada contínua de valor, aprendizado e experiência.

A Visa Ensina Seus Clientes a Viajarem Muito Mais e Melhor



Criando uma plataforma que transforma o uso do cartão em uma jornada contínua de valor, aprendizado e experiência.

O que ativa o uso é a experiência.

O objetivo não é só ensinar:
é replicar a experiência que já gera engajamento.



aprende



participa



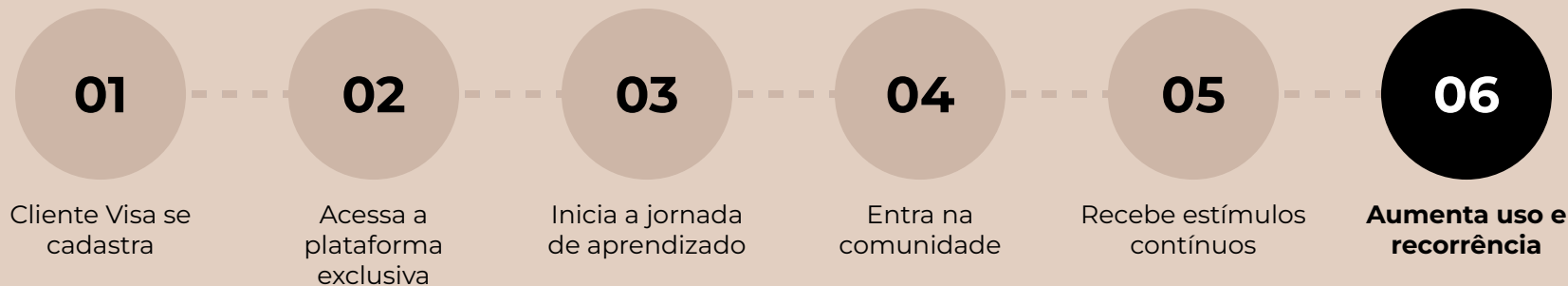
se relaciona



evolui

Criar um ambiente onde o cliente realmente entra, participa e permanece.

Experiência que gera uso.



Ativando a base Visa Infinite

Convite ao cliente

A Visa ativa sua base com comunicações diretas:

- e-mail
- app Visa
- Campanhas digitais (Meta / Google)

Objetivo: gerar interesse e entrada no ecossistema



Exemplo de email

Entrada simples e sem fricção.

Cadastro simplificado

Apenas nome, e-mail e telefone para uma entrada ágil no ecossistema.

Personalização

Seleção do emissor do cartão preferencial para uma experiência sob medida.

Experiência Visa Infinite

Quase lá

Complete seus dados para ativar sua nova jornada de benefícios.

Nome Completo

E-mail

Telefone

Qual emissor do seu cartão Visa?
coloque aqui o banco emissor de até 3 de seus cartões favoritos

Banco Emissor 1	Banco Emissor 2	Banco Emissor 3
-----------------	-----------------	-----------------

ATIVAR AGORA

Seus dados estão protegidos sob os termos de segurança da Administração de Benefícios Digitais Visa.

Exemplo de cadastro

Ambiente exclusivo e organizado

Plataforma exclusiva Visa

Ambiente dedicado e seguro

- login e senha
- identidade Visa
- experiência proprietária

The screenshot shows the Visa Infinite Portal interface. At the top, there is a navigation bar with the Visa logo and 'EXPERIÊNCIA INFINITE' on the left, and 'INFINITE PORTAL' with a user profile icon on the right. The main content area features a large heading: 'Sua jornada para viajar *muito mais.*'. Below this, a sub-heading reads: 'Bem-vindo ao centro estratégico Visa Infinite. Aprenda a converter cada benefício em uma vivência extraordinária ao redor do mundo.' To the right of the main text is a progress indicator box titled 'SUA EVOLUÇÃO' showing '35%' completion and '2 DE 6 AULAS CONCLUÍDAS'. Below the main text is a section titled 'MÓDULOS DE IMERSÃO' containing three course cards: 'AULA 1: Como escolher e usar melhor seu', 'AULA 2: Como acumular pontos de forma', and 'AULA 3: Como transformar consumo em'.

Exemplo de Plataforma

Curso organizado em 6 aulas direto ao ponto com foco em uso real do cartão

Aula 1

**Como escolher e usar
melhor seu cartão**

Aula 2

**Como acumular pontos de
forma inteligente**

Aula 3

**Como transformar
consumo em milhas**

Aula 4

**Como emitir passagens
com eficiência**

Aula 5

**Como acessar benefícios
premium**

Aula 6

**Como planejar viagens
com estratégia**

Uma trilha completa para transformar conhecimento em benefícios reais.

Comunidades: onde o cliente se sente parte da plataforma

Grupo exclusivo Visa

Acesso a comunidade fechada
(WhatsApp/Telegram)

- apenas clientes participantes
- ambiente de confiança e troca
- atualizações frequentes no grupo

Live Mensal

Live mensal com o Thiago

- aprofundamento
- conexão direta

Tudo monitorado para evolução contínua.

Acompanhamento e dados

Monitoramento de comportamento
(Dashboard)

- acesso
- evolução
- engajamento

**Base para otimização contínua da
experiência**



Exemplo de Dashboard

O que sustenta o projeto

Gestão ativa da comunidade

Presença constante de moderação

- direciona conversas
- estimula participação
- mantém o ambiente ativo

Estímulos recorrentes

Comunicação contínua com a base

- dicas práticas
- oportunidades
- lembretes e ativações

Rituais de engajamento

Lives mensais com o Thiago

- aquecimento da base
- interação ao vivo
- aprofundamento

Monitoramento do comportamento

Análise de uso e engajamento

- participação
- consumo de conteúdo
- evolução do cliente

O uso não acontece sozinho — ele é estimulado continuamente.

cronograma de implementação - do ok até no ar

cronograma do projeto no ar

custos para implementação do projeto