

Troféu Jatobá PR 2024

Videocast Conexão C-Level

Os dilemas do mundo corporativo debatidos por
grandes lideranças empresariais e acadêmicas



Liderança em foco

Você sabe o que os CEOs conversam entre si?
O que pensam sobre as transformações, os dilemas e os desafios do mundo corporativo?
O que consideram relevante na gestão de negócios para os próximos anos?

Para responder a essa e a outras perguntas, a JLL se propôs a abrir as portas das salas de reunião mais importantes do Brasil em 2023 – lançou o Conexão C-Level, videocast que reúne alguns dos principais executivos do país com acadêmicos de renome.

Conexão com Washington Botelho -C-Level



Principais objetivos

O Conexão C-Level foi criado com a intenção de ser um novo sustentáculo na estratégia de Comunicação da JLL, uma empresa global, com mais de 200 anos de atuação no mercado imobiliário comercial, 27 deles também no Brasil.

Por se tratar de uma organização B2B, que oferta variados serviços para distintos públicos, a JLL aposta em uma forte estratégia de conteúdo para aumentar a reputação de sua marca e educar o mercado sobre suas soluções.

Assim, entre os principais objetivos do Conexão C-Level, estão:

- 1 Posicionar a marca JLL na vanguarda de temas relevantes para grandes organizações e, ao mesmo tempo, transversais às soluções imobiliárias que a empresa provê.
- 2 Criar conexões com marcas de outras empresas de renome, aumentando o awareness em torno da JLL.
- 3 Estabelecer networking e dar luz a potenciais contratantes da JLL fora de um ambiente de negócios, favorecendo o trabalho de Account-Based Marketing.
- 4 Gerar reputação para um dos principais executivos da JLL, colocando-o na posição de um influenciador de peso, ligado aos desafios da gestão empresarial.
- 5 Fortalecer a JLL enquanto marca empregadora e dar visibilidade à carreira no mercado imobiliário por meio da parceria com uma das principais instituições de Ensino Superior do país (ESPM).

Líder na JLL e no Comitê de CEOs

A mediação do Conexão C-Level ficou a cargo de alguém acostumado a trafegar entre seus pares, os presidentes de grandes empresas. Além de comandar a área de Work Dynamics da JLL na América Latina, **Washington Botelho** é presidente do Comitê de CEOs do WTC Business Club.

Iniciou sua carreira na Xerox, empresa na qual, ao longo de 20 anos, exerceu diversas funções de liderança no Brasil. Foi VP/GM para Mercados Emergentes nos Estados Unidos e presidente LatAm da Adecco e CEO da ISS Brasil antes de se juntar à JLL.

É ainda painelistas recorrente de variados eventos de negócios e colunista fixo da TI Inside, publicação na qual escreve sobre liderança, e esporádico na Exame.



Parcerias de peso

Para somar forças, ampliar a curadoria de conteúdo, aumentar a visibilidade e as possibilidades técnicas, a JLL firmou parceria com importantes instituições ao dar vida ao Conexão C-Level.



O WTC Business Club, com seu potente networking no mundo dos negócios, assumiu o papel na curadoria de nomes de grandes líderes empresariais, convidados para participar do programa.



Já a ESPM, além de ceder seu espaço físico e os profissionais de captação de áudio e vídeo para as gravações, disponibilizou seus professores para os debates mediados por Washington Botelho. Reunindo experiência de mercado e conhecimento acadêmico, os docentes ganharam a missão de compartilhar o pulso das salas de aula e os anseios dos jovens a cada episódio.



Por fim, a Agência Tecere* foi contratada para participar do processo de produção de logotipo e vinhetas, elaboração de roteiros, direção de programas e edições de áudio e vídeo.

*Investimento de R\$ 24.000 ao longo da primeira temporada e de R\$ 27.800 na segunda.

Tudo pronto? Quase!

Inicialmente planejado como um podcast, privilegiando o áudio, o Conexão C-Level ganhou um canal próprio no Spotify (apesar de também haver transmissão no YouTube), além de logotipo e identidade visual. A ideia era minimizar o apelo comercial do programa, colocando o seu conteúdo em evidência.

Antes de iniciar as gravações, houve ainda bastante divulgação nos canais próprios dos parceiros envolvidos e via assessoria de imprensa, para veículos especializados.

Agora, sim. **Vamos aos números da primeira temporada?**



Principais destaques da primeira temporada

*Dados atualizados até o dia 27/09/2024



Quatro episódios realizados

Na primeira temporada, o podcast abordou os seguintes temas: **trabalho híbrido, gestão multigeracional, liderança de alta performance e Diversidade, Equidade e Inclusão.**



+ de 2.000 reproduções

Somando as audiências do YouTube e Spotify, o Conexão C-Level alcançou, ao todo, **2.031 plays.**



+ de 50 posts repercutindo os episódios

Como estratégia de divulgação, foram produzidas **artes específicas para cada episódio, além de cortes de todos os participantes** de cada edição para os perfis da JLL.



+ de 760 mil impressões dos anúncios

Três canais envolveram a estratégia de divulgação de mídia paga: Meta Ads (Facebook e Instagram), LinkedIn e YouTube.



Destaque na imprensa

O episódio sobre Gestão Multigeracional gerou o artigo “Profundidade e abrangência: desafio da gestão multigeracional”, publicado na RH para Você.

Trabalho híbrido: a era da flexibilidade

Episódio 1 – 09/10/2023

Marco Castro, CEO da PwC, e Adriana Gomes, professora, master em science e coordenadora de carreira na ESPM.



Estatísticas

*Dados atualizados até o dia 27/09/2024

▶ Reproduções

YouTube: 590
Spotify: 68
(47 – canal JLL e 21 – canal Conexão C-Level)

✉ E-mail MKT

Entregue: 3.255 pessoas
Aberturas: 1.051 (32,29%)

📱 Redes sociais – 12 publicações

Instagram: 153 engajamentos e 3.693 visualizações
LinkedIn: 137 engajamentos e 1.638 visualizações
Facebook: 7 engajamentos e 72 visualizações

Campanha de mídia paga

	Cliques	Impressões	Custo
f o	5.739	222.570	R\$ 1.181,96
in	228	45.431	R\$ 1.747,90

Gestão multigeracional

Episódio 2 – 30/10/2023

Carla Esteves, co-CEO do Grupo Cia. de Talentos, e Gisela Castro, Docente da Pós-Graduação em Comunicação e Práticas de Consumo da ESPM.



Estatísticas

*Dados atualizados até o dia 27/09/2024

Reproduções

YouTube: 758
Spotify: 52
(36 – canal JLL e 16 – canal Conexão C-Level)

Imprensa

Artigo sobre Gestão Multigeracional publicado no RH para Você

Redes sociais – 15 publicações

Instagram: 73 engajamentos e 1.464 visualizações

LinkedIn: 218 engajamentos e 1.046 visualizações

Facebook: 14 engajamentos e 60 visualizações

Campanha de mídia paga

	Cliques	Impressões	Custo
 	13.261	290.271	R\$ 2.716,53



Como se manter um C-level de alta performance

Episódio 3 – 28/11/2023

Marcelo Therezo, CEO da Honeywell, e Murillo Boccia, coordenador do MBA Executivo em Marketing da ESPM



Estatísticas

*Dados atualizados até o dia 27/09/2024

▶ Reproduções

YouTube: 237
Spotify: 70
(40 – canal JLL e 30 – canal Conexão C-Level)

✉ E-mail MKT

Entregue: 3.359 pessoas
Aberturas: 807 (14,03%)

📱 Redes sociais – 12 publicações

Instagram: 60 engajamentos e 1.755 visualizações

LinkedIn: 86 engajamentos e 701 visualizações

Facebook: 11 engajamentos e 45 visualizações

Campanha de mídia paga

	Cliques	Impressões	Custo
f o	13.893	140.945	R\$ 2.067,01
in	28	35.026	R\$ 343,16

O papel da liderança na promoção da Diversidade, Equidade e Inclusão

Episódio 4 – 12/12/2023

Viveka Kaitila, CEO da GE Brasil, e Wagner Venturini, professor da ESPM e membro da Diretoria da APP Brasil.



Estatísticas

Reproduções

YouTube: 156
Spotify: 70
(50 – canal JLL e 20 – canal Conexão C-Level)

Matéria no blog Tendências & Insights

Diversidade, equidade e inclusão: como as empresas podem se posicionar para um mercado de trabalho mais justo

Acessos: 86

Nota: A data de publicação e a falta de investimento em mídia neste episódio refletiram nos dados

*Dados atualizados até o dia 27/09/2024

Redes sociais – 15 publicações

Instagram: 57 engajamentos e 1.658 visualizações

LinkedIn: 42 engajamentos e 388 visualizações

Facebook: 6 engajamentos e 30 visualizações



Estratégia de divulgação

Para alcançar bons resultados e atingir o público desejado, a equipe envolvida no projeto adotou uma estratégia de divulgação robusta, 360°, para o Conexão C-Level, com esforços em diversas frentes de comunicação. Que tal conferir um resumo?

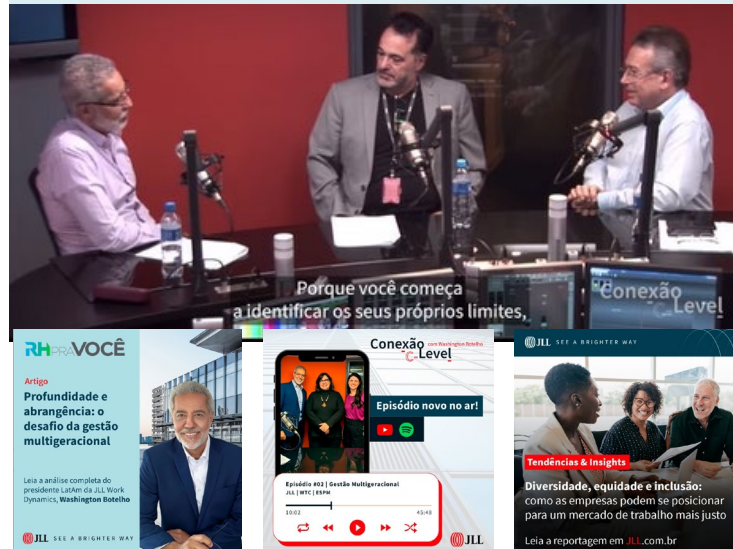
Site JLL

- Publicação de todos os episódios na home
- Divulgação da iniciativa no banner principal
- Um release e uma reportagem sobre os temas debatidos



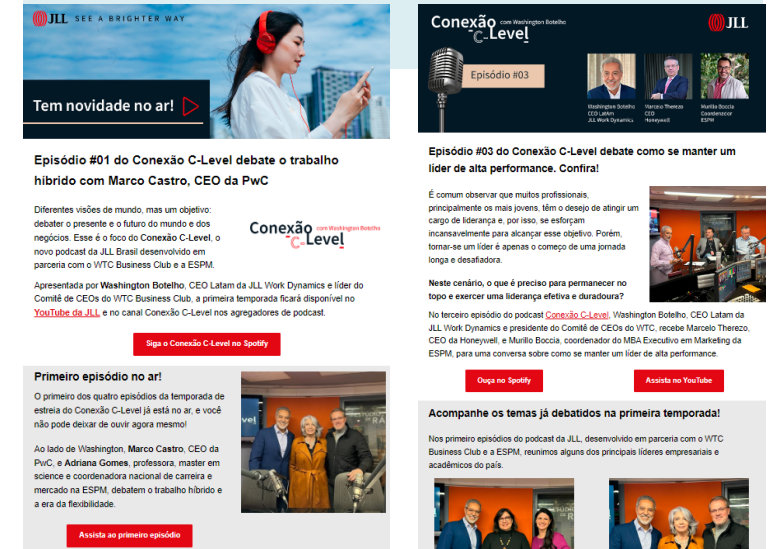
Redes sociais

- Artes especiais para cada episódio
- Cortes da participação de cada convidado (executivo e professor)
- Reportagens e divulgações relacionadas



E-mail MKT

- Dois e-mails MKT exclusivos sobre o podcast para o público de “Office – Ocupantes”
- Citações em seis newsletters segmentadas
- Índices de abertura superiores aos 30%



Acessos e engajamento

*Dados atualizados até o dia 27/09/2024

Release



209 acessos

Release divulgado no site JLL á época do lançamento do primeiro episódio.

Redes sociais

855 interações

12.472
visualizações
dos posts com
trechos de vídeo

Taxas de
engajamento
dos posts
produzidos para
os perfis do
Instagram,
Facebook e
Linkedin da JLL.



E-mail MKT



32% de taxa de abertura

Nos dois e-mails exclusivos sobre o podcast, foram 2.119 aberturas e 128 cliques totais, para um mailing de aproximadamente 3.500 contatos.

*Segundo a plataforma de automação Eloqua, um e-mail marketing bem-sucedido neste mercado é aquele que tem mais de 23% de taxa de abertura.

Vamos para a
segunda temporada?

Análise de resultados e melhorias

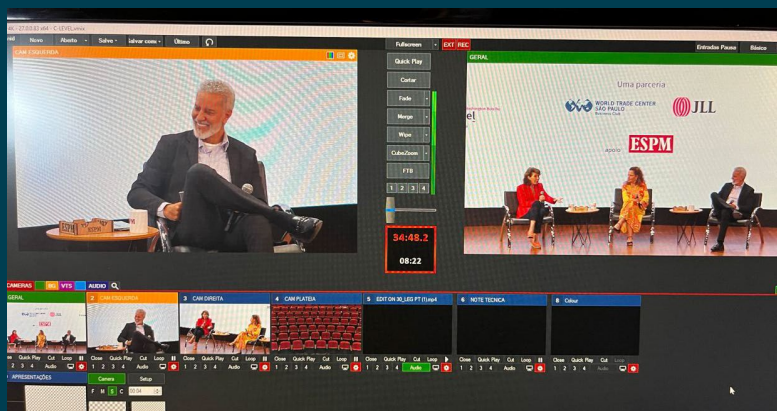
Terminados os quatro episódios de estreia no Conexão C-Level, era hora de se debruçar nas métricas do programa, analisar possibilidades de melhoria e, por fim, preparar a divulgação para uma nova temporada.

Entre as principais conclusões, estavam:

O formato em vídeo teve maior aceitação do público. Pensando nisso, substituímos o estúdio de rádio da ESPM, local das primeiras gravações, por um espaço que privilegiava as imagens – o Teatro ESPM.

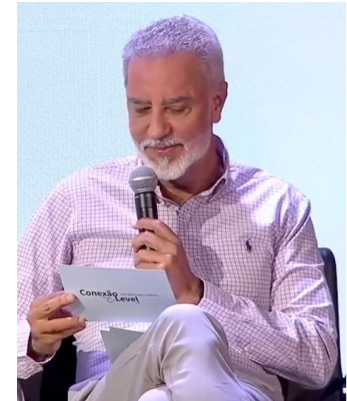
Apesar de a divulgação inicial já ter sido ampla, havia espaço para irmos além, explorando ainda mais os canais de nossos parceiros – WTC Business Club e ESPM – e a comunicação interna da JLL.

Por se tratar de uma campanha de awareness, a mídia paga teve melhores resultados na Meta Ads, conforme esperado, então concentramos nossos esforços neste canal.



Divulgação pré-lançamento

Antes de relançar o programa, agora com um formato ainda mais dinâmico, a JLL anunciou a segunda temporada para o seu público em diversas frentes – redes sociais, e-mail marketing, release e site –, além da comunicação interna.



Conexão C-Level

O que a Head de Marketing e Inteligência de Mercado da ESPM e o CEO da Dengo Chocolates pensam sobre a cultura de encantamento de clientes?

Descubra no novo episódio do podcast gravado com nossos professores e líderes empresariais!





JLL
1.904.383 seguidores
2 m

Alerta de spoiler! 🚫

Após o sucesso dos seus quatro primeiros episódios, o videocast Conexão C-Level está de volta para uma segunda temporada. As gravações em um novo cenário, o auditório Philip Kotler, da **ESPM Escola Superior de Propaganda e Marketing**, já começaram e prometem uma dinâmica ainda mais envolvente.

Realizado em parceria com o **WTC São Paulo Business Club**, o programa segue sob a batuta do nosso presidente LatAm de Work Dynamics, **Washington Botelho de Souza**, e tem a proposta de receber grandes líderes empresariais e acadêmicos para debater os dilemas do mundo corporativo. Em 2024, estarão em pauta temas como inteligência artificial, conexão entre marcas e clientes, ESG e muito mais.

Você ainda não conhece o Conexão C-Level? Enquanto a segunda temporada não vai ao ar, aproveite para acessar os episódios já disponíveis: <https://co.jll/3W7AMln>



Demos a largada na segunda temporada do Conexão C-Level!

Caros colegas,

É com muita alegria que comunico a vocês o lançamento da segunda temporada do **Conexão C-Level**. Depois do sucesso dos quatro primeiros episódios gravados no ano passado, o podcast em que converso com renomadas lideranças empresariais e acadêmicas sobre os dilemas do mundo corporativo está de volta em um formato ainda mais dinâmico e envolvente.



Agora, o palco do nosso programa é o auditório Philip Kotler, da ESPM (uma das nossas parceiras neste grande projeto, ao lado do WTC Business Club), um espaço que proporciona maior interação entre os convidados, melhor qualidade de imagem e mais fluidez para quem nos acompanha.

Para dar a largada nessa segunda temporada, não poderia haver tema mais atual: inteligência artificial e o seu impacto para o mundo dos negócios. Tive um bate-papo leve e descontraído, repleto de insights, com o meu amigo Piero Franceschi, CEO da StartSe, e Samir Nassif Palma, professor de pós-graduação da ESPM. Assista no **YouTube** e ouça no **Spotify** agora mesmo!

Principais destaques da segunda temporada

*Dados atualizados até o dia 27/09/2024, com somente dois dos quatro episódios já publicados.



Quatro episódios planejados (temporada em andamento)

A segunda temporada do Conexão C-Level aborda os seguintes temas: inteligência artificial, cultura de encantamento de clientes, propósito e ESG.



+ de 700 reproduções

Somando as audiências do YouTube e do Spotify, os recém-lançados dois primeiros episódios alcançaram, ao todo, **824 plays**.



15 posts repercutindo a segunda temporada

Mantivemos uma divulgação massiva nas redes sociais antes e depois da publicação dos dois primeiros episódios.



+ de 130 mil impressões dos anúncios

Concentramos a divulgação em mídia na Meta Ads.

Reforçando a divulgação

Em 2024, os parceiros da JLL se envolveram ainda mais com o projeto. Enquanto o WTC Business Club promoveu um evento exclusivo sobre podcasts corporativos, colocando o case Conexão C-Level em evidência, a ESPM passou a utilizar a sua newsletter endereçada a alunos de pós-graduação e as telas espalhadas pelo campus para promover o programa.



28.08
08H00 ÀS 11H45
PRESENCIAL



WTC CAFÉ DE NEGÓCIOS
DO ENGAJAMENTO À AUTORIDADE DE MARCA:
COMO OS PODCASTS CORPORATIVOS ESTÃO
TRANSFORMANDO AS EMPRESAS

SPEAKERS



HELDER CYRILLO JR
GERENTE DE COMUNICAÇÃO
E MARKETING




RODRIGO TIGRE
HEAD OF AUDIO



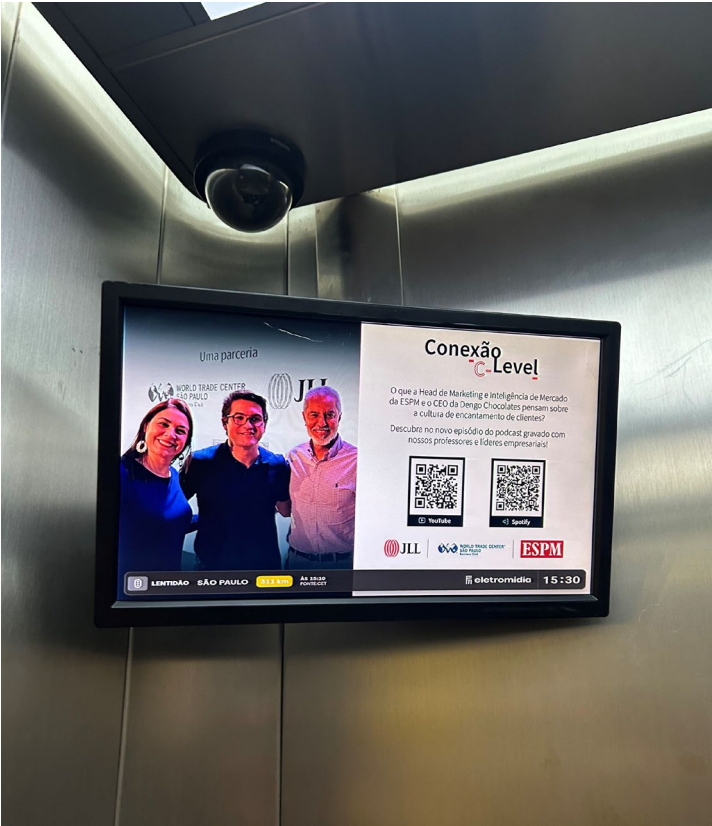

RUY MAGALHÃES
VICE-PRESIDENTE




ANDRÉ GAIGHER
CHIEF CURIOSITY OFFICER




LUIZ BORGATTO
EXECUTIVE PRODUCER

Como a IA está remodelando as estratégias de negócio e impactando a liderança

Episódio 5 – 19/08/2024

Piero Franceschi, CEO da StartSe, e Samir Nassif Palma, professor de pós-graduação da ESPM



Estatísticas

*Dados atualizados até o dia 27/09/2024

Reproduções

YouTube: 713
Spotify: 37
(22 – canal JLL e 15 – canal Conexão C-Level)

E-mail MKT

Entregue: 1.472 pessoas
Aberturas: 244 (17%)

Redes sociais – 7 publicações

Instagram: 53 engajamentos
LinkedIn: 70 engajamentos
Facebook: 2 engajamentos

- 

@EssaVidaAi há 1 mês
Muito bom!

Responder
- 

@thaislopesdeoliveira6774 há 1 mês
Sensacional! Um tema muito contemporâneo que abrange todas as áreas.

Responder
- 

@andrepaupitz2343 há 1 mês
A mudança é inevitável, estar aberto a mudança e agir enquanto ela ocorre nos coloca a frente.

Responder
- 

@AlmeidaClayton há 1 mês
A IA vai auxiliar muito com as competências técnicas para nós podermos lidar e cuidar das pessoas, conteúdo muito rico, que venha os próximos episódios 🌟

Responder
- 

@TheSilvas09 há 1 mês
Ótimos pontos de vista! A IA sozinha não é capaz de mudar os negócios, as pessoas continuam no controle. Espero que todos leiam Asimov e que as coisas continuem assim para não surgir uma Skynet. Imagina uma AI criando conteúdos com propagandas subliminares sem que as pessoas ao menos saibam que isso existe?

Mostrar menos

Responder

Campanha de mídia paga	 	Cliques	Impressões	Custo
		4.455	136.403	R\$ 1.002,64

Como clientes e marcas se conectam

Episódio 6 – 18/09/2024

Tulio Landin, co-CEO da Dengo, e Jane de Freitas Mündel, Head de Marketing e Inteligência de Mercado na ESPM e professora de Práticas da Comunicação



Estatísticas

▶ Reproduções

YouTube: 64
Spotify: 10
(9 – canal JLL e 1 – canal Conexão C-Level)

📱 Redes sociais – 2 publicações

Instagram: 40 engajamentos
LinkedIn: 24 engajamentos
Facebook: 1 engajamento

Nota: Episódio recém-publicado, com audiência e campanha de mídia em construção.

*Dados atualizados até o dia 27/09/2024



Vem mais por aí!

Os dois últimos episódios da segunda temporada do Conexão C-Level já estão gravados e irão ao ar em outubro e novembro.



#7



Para falar sobre “O papel da liderança para o crescimento da agenda ESG”, os convidados são Luis Mosquera, VP de Sustentabilidade, Government Affairs e Legal da Siemes, e Marcela Argollo, professora de Liderança Colaborativa e ESG na ESPM.

#8



Já Laurena Magnoni, CEO da Besins Healthcare Brazil, e Fátima Therezinha Motta, professora de graduação e pós-graduação na ESPM, discutem “Trabalhar com propósito: a importância da cultura organizacional no mundo híbrido”.

Muito obrigado!

Equipe JLL

Larissa Aranha
Diretora de Marketing
e Comunicação

Helder Cyrillo
Gerente de Marketing
e Comunicação

Mateus Videira
Coordenador de Marketing

Luis Guilherme de Paula
Designer

Equipe WTC Business Club

Raphael Esteves
Vice-presidente de
Mercados Estratégicos

Equipe ESPM

Jane de Freitas Mündel
Head de Marketing e
Inteligência de Mercado

Grace da Cunha
Coordenadora de
Marketing

Daniella Fustagno Paixão
Executiva de Contas

Equipe Tecere

Thays Aldrighe
Gestão de projeto

Jéssica Panazzolo
Roteiro e argumento

Paula Quintas
Edição e finalização

Bruna Sousa
Edição e finalização

Paulo Secco
Edição e finalização