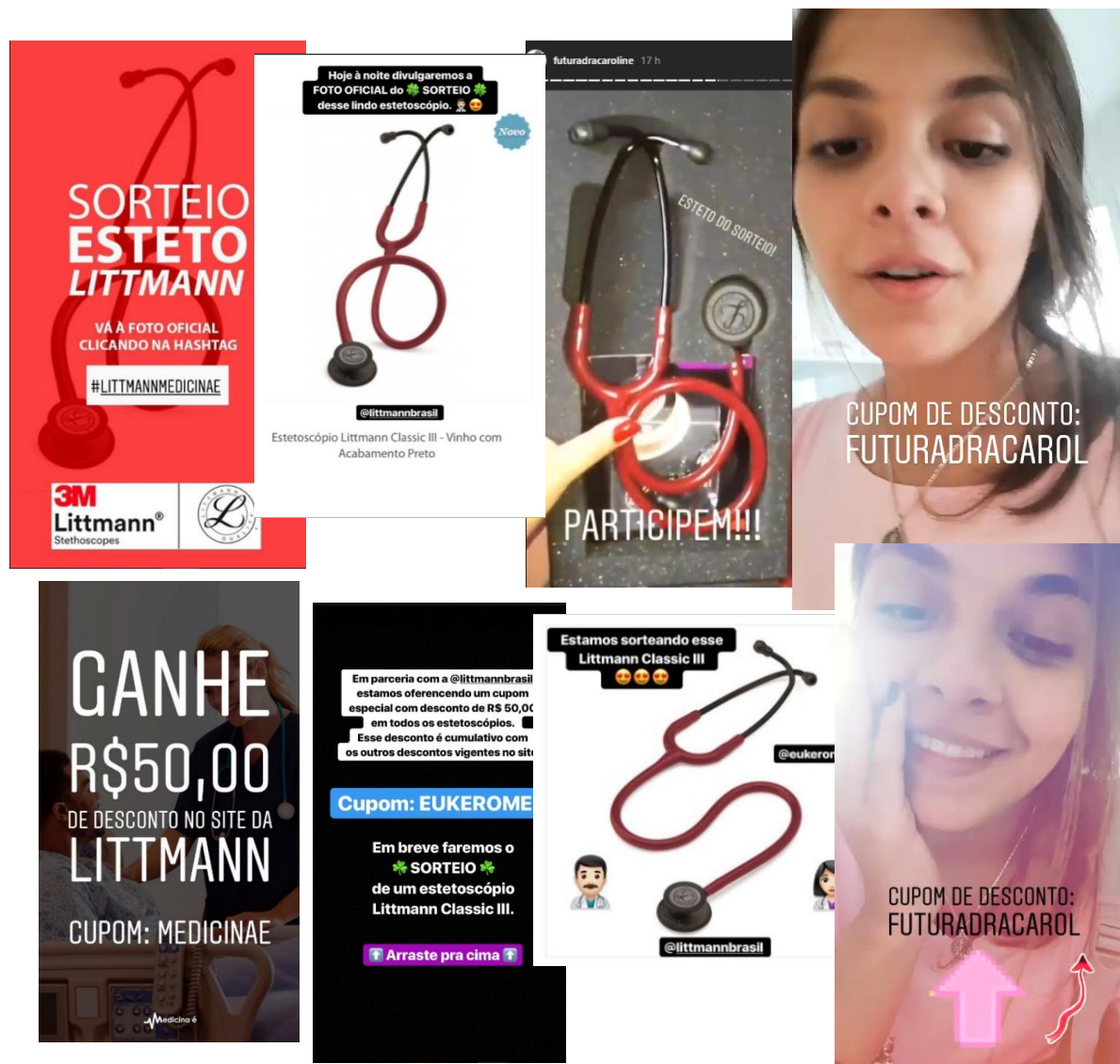


AÇÃO LITTMANN INFLUENCIADORES



DESAFIO

Criar uma estratégia diferente para divulgar o estetoscópio Littmann entre médicos e estudantes de Medicina para alavancar as vendas na campanha “Volta às Aulas”.

SOLUÇÃO (PLANEJAMENTO E EXECUÇÃO)

Como o público a ser atingido é jovem, a Ideal HK Strategies sugeriu uma ação com influenciadores digitais. Mapeou por meio do Stilingue três perfis com grande presença no Instagram ([@eukeromed](#), [@futuraadracaroline](#) e [@medicinae](#)) e sugeriu uma parceria: envio de dois estetoscópios Littmann em cores exclusivas para cada. Um era de presente e outro para sorteio na página do Instagram, além de cupom de desconto personalizado de R\$ 50 para seguidores comprarem Littmann na loja online da 3M. Para participar do sorteio o seguidor precisava seguir também a página [@littmannbrasil](#).

RESULTADO

Página no Instagram [@littmannbrasil](#) passou de 8K para 23K, ou seja, a base aumentou quase três vezes de forma orgânica. Os posts sobre o sorteio tiveram 20 mil likes e mais de 70 mil comentários. A 3M teve como investimento os seis estetoscópios e o envio aos influenciadores, cujo valor foi de R\$ 1.200 por influencer, totalizando R\$ 3.600. A ação com influencer de cupom de desconto gerou diretamente a venda de 12 estetoscópios, custo médio de R\$ 700 cada, totalizando R\$ 8.400 em vendas.