

## #99 – COMO CRIAR EXPERIÊNCIAS DIGITAIS QUE AS PESSOAS QUEREM MESMO VIVER – COM CAROLINA ROSA E PEDRO CENTIEIRO



Diz o **Gary Vaynerchuk** que todos os negócios deveriam transformar-se em empresas de média. Se é assim, convém estarmos atentos ao que fazem essas empresas para atrair e envolver as suas audiências. Por exemplo, num canal de televisão, uma ferramenta central para esse envolvimento é a interação em tempo real dos telespectadores com o que vêem, através de plataformas digitais.

Estamos a falar, neste caso, de ferramentas construídas para grandes audiências, muito diferentes das que podem ser úteis à típica empresa B2B. Mas, como a natureza humana não muda, os mecanismos que geram o envolvimento são os mesmos. Que mecanismos são esses? E como podem ser usados por empresas de todos os tamanhos?

Para nos ajudar a responder, ninguém melhor do que os convidados deste episódio: a **Carolina Rosa** e o **Pedro Centieiro**, da **Magycal**, empresa que concebe e implementa plataformas com as quais interagem, diariamente, milhares de telespectadores.

Ouvir no Apple Podcasts:



Ouvir no Spotify:



### Ouç o episódio e descubra:

- Como fazer a sua audiência passar da atenção à ação
- Como criar comunidades digitais verdadeiramente ativas
- Como usar os dados para gerar engagement em tempo real
- Como fugir à dependência exclusiva das redes sociais no seu marketing
- O ingrediente que permite mesmo a uma pequena empresa chegar com facilidade a grandes clientes

Com base na transcrição deste episódio, pedimos ao ChatGPT que nos fizesse um resumo da conversa, que pode ler a seguir.

#### Da televisão passiva à participação ativa

Antigamente, ver televisão era um ato solitário e passivo. Hoje, é cada vez mais uma experiência social, digital e interativa. A Magycal tem sido uma das responsáveis por essa mudança — permitindo que os espectadores votem, comentem, interajam com o conteúdo e com outros espectadores, tudo em tempo real.

Para as empresas B2B, a lição aqui é clara: não basta produzir conteúdos, é preciso criar pontos de contacto, espaços de resposta, momentos de participação. Porque o marketing eficaz é, acima de tudo, uma conversa.

#### Como gerar ação?

Pedro Centieiro e Carolina Rosa explicam que, no centro do que fazem, está a tentativa de gerar uma reação. E, para isso acontecer, é preciso:

- Tornar a experiência pessoal e relevante
- Usar o tempo certo: há momentos ideais para interagir
- Eliminar barreiras à ação: quanto mais fácil for participar, mais provável é que a pessoa o faça

Estes princípios aplicam-se a uma transmissão televisiva e também a um webinar técnico, a uma campanha de e-mail e a um evento corporativo.

#### Comunidades: mais do que seguidores

Um dos ingredientes centrais no trabalho da Magycal é a criação de comunidades. Mas atenção: aqui não se trata apenas de somar seguidores ou aumentar métricas de vaidade. Trata-se de algo mais profundo — criar espaços de pertença, onde as pessoas querem realmente estar, participar e voltar.

Na lógica da Magycal, comunidade é sinónimo de propósito partilhado, de experiências que fazem sentido, de conteúdos que criam ligação. E tudo isso é amplificado quando há interatividade, gamificação inteligente e uma narrativa coerente que evolui com os utilizadores — não para eles, mas com eles.

No mundo B2B, esta visão pode fazer toda a diferença. Porque mais do que



vender um produto ou serviço, uma marca que constrói comunidade e constrói confiança. Cultiva conversas em vez de fazer monólogos. E transforma clientes em parceiros — ou até em embaixadores.

Dados que ajudam a decidir (e a corrigir)

Subscriba a Newsletter para receber insights sobre B2B.



Outro ponto essencial é a utilização inteligente dos dados. Para a Magycal, os dados não são apenas uma métrica de performance — são uma ferramenta de afinação. Saber o que funciona, quando e porquê permite ajustar a estratégia em tempo real e maximizar o impacto.

As empresas B2B, que muitas vezes trabalham com ciclos de venda longos e públicos muito específicos, têm aqui uma oportunidade: usar os dados para melhorar continuamente a comunicação, a experiência e o relacionamento.

#### Não dependa só das redes sociais

Pedro e Carolina alertam também para o risco de centralizar toda a comunicação nas redes sociais. Plataformas como o Instagram ou o LinkedIn são úteis, mas os algoritmos mudam, o alcance flutua e a atenção é escassa.

Por isso, criar canais próprios — newsletters, apps e plataformas digitais próprias, por exemplo — é uma forma de ganhar mais controlo sobre a relação com o público.

Sobre os convidados:

- Perfil da Carolina Rosa no [LinkedIn](#)
- Perfil do Pedro Centieiro no [LinkedIn](#)
- Site da [Magycal](#)
- Perfil da Magycal no [LinkedIn](#)
- Perfil da Magycal no [Instagram](#)
- Perfil da Magycal no [Facebook](#)
- [Projeto Viva Ronaldo](#)

Pessoa mencionada:

- [Gary Vaynerchuk](#)

Empresas, marcas e instituições mencionadas:

- [Universidade Nova de Lisboa](#)
- [Waze](#)
- [Betano](#)
- [Canal Panda Portugal](#)
- [TVI Reality](#)
- [OPTO SIC](#)
- [CNN Portugal](#)
- [SIC Notícias](#)
- [Big Brother](#)
- [Sport TV](#)

Livros recomendados:

- [Ed Catmull e Amy Wallace – Criatividade](#)
- [Bj Fogg e Dean Eckles – Mobile Persuasion](#)
- [Josh Levine – Great Mondays](#)
- [Mustafa Suleyman – The Coming Wave](#)
- [Donald Norman – The Design of Everyday Things](#)

Para continuar a acompanhar-nos vá ao [site da Hamlet](#) e fique em dia com a comunicação de marketing B2B no nosso [blog](#) e ao subscriver a [Newsletter B2B da Hamlet](#).

Siga-nos também no [LinkedIn](#), [Instagram](#) e [Facebook](#).

CATEGORIAS: **B2C, content marketing, Envolvimento, Experiência do cliente, Inovação, Marketing B2B, pessoas, Podcast, Redes sociais**

< ARTIGO ANTERIOR | PRÓXIMO ARTIGO >

#### ARTIGOS MAIS RECENTES



#100 – Chegando aos 100: o segredo para ter um podcast que gera resultados por anos a fio – com Jayme Kopke



#99 – Como criar experiências digitais que as pessoas querem mesmo viver – com Carolina Rosa e Pedro Centieiro



#98 – Quem escolhe quem? A nova guerra por talentos – com Lucia Cardoso Pereira