

# WPP Metaverse et plus de podcast de l'Académie

## Saison 1, épisode 10

### Culture Communautés et influenceurs - Rebecca Minkoff

*Jennifer DaSilva (présidente de Berlin Cameron et directrice exécutive de VMLY&R West) anime cet épisode avec son invitée spéciale, Rebecca Minkoff (fondatrice de Rebecca Minkoff et du Female Founder Collective, et mère de 3 enfants) où ils discutent de la perspective et de la perspective de Rebecca sur les aspects culturels et communautaires du Web3, le métavers, le rôle des influenceurs et l'économie des créateurs.*

*Merci de m'avoir écouté! Nous espérons que vous apprécierez cet épisode.*

*#stayclassymetaverse #femalefoundercollective*

[Le collectif des fondatrices Le Nord myBFF Rebecca Minkoff x Mavion LA DÉMATÉRIALISÉE](#)

*S'il vous plaît « Partager » avec les autres et « Suivez-nous » pour rester au courant de chaque nouvel épisode. Cliquez [ici](#) pour plus d'informations sur [WPP](#), l'Agence de transformation créative.*

---

00:00:04

*Stephan Pretorius* : Bonjour à tous. Je m'appelle Stephan Pretorius, directeur de la technologie chez WPP, et j'ai le plaisir de vous accueillir aujourd'hui au podcast Metaverse and More Academy de WPP, où nous discuterons d'un large éventail de sujets liés au métavers et au Web3 avec des experts du réseau WPP et des invités spéciaux de l'industrie en général. Comme nous couvrons à la fois les concepts établis et suivons les nouveaux développements dans cet espace, nous espérons que cette série sera informative et inspirante. Merci d'être venus faire le voyage avec nous. S'il vous plaît, asseyez-vous et profitez d'une autre discussion passionnante sur le métavers et plus encore.

00:00:41

*Jennifer DaSilva* : Bonjour à tous. Bienvenue dans un autre épisode du podcast Metaverse and More Academy du WPP. Je suis votre hôte pour l'épisode d'aujourd'hui, Jennifer DaSilva, présidente de Berlin Cameron et directrice exécutive de VMLY&R West. Je suis également une passionnée du Web qui travaille pour que plus de femmes entrent dans cet espace, et j'ai soutenu plusieurs communautés NFT avec des connexions et du marketing, et je suis super passionnée et toujours heureuse de vous montrer mon portefeuille. Je suis ravie d'accueillir notre invitée spéciale, Rebecca Minkoff, fondatrice de Rebecca Minkoff, la fondatrice collective et mère de trois enfants et un en route, pour partager avec nous son point de vue et son point de vue sur les aspects communautaires culturels du Web3, le métavers, l'économie des créateurs et le rôle des influenceurs. Et je ne pourrais pas être plus ravi de le faire parce que Rebecca et moi avons déjà fait un podcast, mais elle m'a interviewé. Et donc maintenant, nous renversons la table et j'ai la chance de l'interviewer et cela me rend très excité. Alors, bienvenue, Rebecca. Super heureux de vous avoir.

# WPP Metaverse et plus de podcast de l'Académie

## Saison 1, épisode 10

### Culture Communautés et influenceurs - Rebecca Minkoff

00:01:42

*Rebecca Minkoff* : Oh mon Dieu. Merci de m'avoir invité. Et c'est agréable d'entendre votre voix.

00:01:46

*Jennifer DaSilva* : C'est toujours agréable d'entendre votre voix. J'aurais aimé être là pour célébrer la Fashion Week avec vous la semaine dernière. Vous avez donc toujours été passionné par l'exploitation des communautés. Pourquoi cela a-t-il commencé? Qu'est-ce qui a conduit à cette passion?

00:01:59

*Rebecca Minkoff* : Je pense que la passion pour la création de communauté est venue de l'absence d'une communauté dans la mode ou du fait que je n'y ai pas été invitée. Vous savez, venir dans la mode avant les médias sociaux avant qu'il ne soit démocratisé. C'était une activité très insulaire et élitiste. Et j'ai l'impression que vous deviez être né dans une certaine famille ou ne pas être juif ou une foule d'autres choses pour être inclus dans cette liste de designers sacrés qui ont été élevés par un humain. Et quand j'ai commencé à parler à ma consommatrice, ce qui était très tôt où aucun designer ne parlait à ses consommateurs, j'ai constaté qu'elle était choquée, mais ensuite heureuse. Et nous avons créé un lien très fort qui a vraiment été la raison pour laquelle mon entreprise a grandi si rapidement. Et comme j'ai commencé à frapper le circuit des femmes fondatrices vers 2014 à 2016 et à voir qu'il y avait des femmes qui n'étaient pas dans la mode qui voulaient se connecter. L'opportunité de créer plus de partenariats et d'opportunités pour les femmes était excitante pour moi et c'est en quelque sorte ce qui m'a amenée à fonder le Female Founder Collective. Mais aussi notre travail récent avec les NFT et la création d'une communauté là-bas. Et je pense que tout le monde cherche un sentiment d'appartenance et de connexion et c'est ainsi que vous le faites, c'est à travers la communauté.

00:03:36

*Jennifer DaSilva* : Oui, absolument. Selon vous, qu'est-ce qui vous a le plus aidé lorsque vous avez commencé à parler à votre communauté de la mode ? Était-ce une innovation de produit ou était-ce comment avoir une relation continue avec eux?

00:03:49

*Rebecca Minkoff* : Je pense qu'il s'agit de poursuivre une relation. Je pense que construire et avoir une communauté n'est rien qui puisse être considéré comme transactionnel. Et j'ai l'impression que ceux qui font cela sont considérés comme des faux. Et il y avait vraiment un vrai désir. C'était un blog où les femmes parlaient de sacs à main toute la journée et de leurs designers préférés. Et donc pour le designer, venir leur parler était vraiment un gros problème et ils ont adoré et nous avons fait du crowdsourcing au début. Je remercie ces femmes de m'avoir aidé à traverser la récession parce que nous prenions des commandes spéciales toute la journée. Je me connectais, je me disais : « Oh, tu veux le sac d'il y a un an ? Cette couleur à qui se termine ? Donne-moi vos cartes de crédit ». Et je courais littéralement leurs cartes de crédit, puis je courais en ville, j'achetais le cuir et je mettais les

# WPP Metaverse et plus de podcast de l'Académie

## Saison 1, épisode 10

### Culture Communautés et influenceurs - Rebecca Minkoff

sacs au travail. C'était donc une période vraiment amusante et excitante pour bâtir cette communauté avec ces femmes passionnées.

00:04:47

*Jennifer DaSilva* : Oui, absolument. J'adore ça. J'adore la façon dont vous avez commencé avec des t-shirts dans votre appartement et encore après avoir développé une entreprise, vous aidez toujours à leur obtenir les sacs à main spécialisés dont ils avaient besoin. Vous savez, j'adore ce que vous avez fait avec le Female Founder Collective. C'est ainsi que vous et moi nous sommes rencontrés, Partager une passion et aider les femmes entrepreneures. Et j'ai entendu dire que vous êtes en train de faire des choses incroyables avec The North et j'aimerais que vous m'en disiez un peu plus à ce sujet.

00:05:13

*Rebecca Minkoff* : Donc, The North est vraiment né de l'idée, avec ma cofondatrice, Alison, que même si nous avons construit cette incroyable communauté de 17 000 fondatrices et que nous les avons connectées dans la vraie vie, sur des zooms, dans des webinaires, etc. Nous avons trouvé un moyen de connecter ces femmes. Ils veulent toujours parler à la personne la plus occupée au monde et obtenir leur temps et nous avons pensé qu'avec le réseau de femmes auquel nous avons accès, nous pourrions créer une situation où les femmes occupées, les cadres supérieurs et les fondateurs veulent donner de leur temps. Mais nous devrions aussi être indemnisés pour cela. Cela atteint un point où vous donnez tellement et ensuite vous vous dites: « D'accord, bien. Je suis un expert. J'ai travaillé très dur. C'est mon taux ». Nous avons donc en quelque sorte modélisé le site comme un marché où vous pouvez vous connecter avec le fondateur en tête-à-tête. Nous n'écoutons pas, nous n'accueillons pas, nous ne programmons pas, et vous pouvez obtenir les réponses de cette personne que vous voulez désespérément, que ce soit une Candice Nelson, Kirsten Green ou Jesse Draper. Des personnes qui ont des compétences différentes qui peuvent fournir de l'aide. Nous sommes donc très heureux que les 50 premières femmes aient donné de leur temps. Nous avons plus de 100 heures de dons de ces sommités, et une fois ce temps écoulé, nous ajouterons plus de femmes au réseau pour être des conseillères et se connecter avec des femmes partout dans le monde. Et vous n'avez pas besoin d'être membre d'un collectif de fondatrices pour vous connecter avec ces femmes. Vous pouvez être n'importe qui et vous connecter avec eux.

00:06:50

*Jennifer DaSilva* : Génial. Je dois absolument m'y mettre. J'aimerais aider. Ali m'en parlait un peu lors d'un déjeuner que nous avons eu, et de toute façon dont je peux aider, je serais heureux de le faire. J'étais à un dîner chez Ali avec vous, quand vous étiez à Los Angeles il y a peu et c'était un dîner Web3; Comment êtes-vous entrés dans ce domaine et était-ce à travers le Female Founder Collective ou était-ce quelque chose qui vous a toujours passionné?

00:07:18

*Rebecca Minkoff*: Je pense donc que la conversation autour de Web3 a eu lieu pour moi en

# WPP Metaverse et plus de podcast de l'Académie

## Saison 1, épisode 10

### Culture Communautés et influenceurs - Rebecca Minkoff

mars 2021 lorsque j'ai été interviewée pour mon livre, et l'écrivain de Forbes m'a dit: « Pourquoi n'avez-vous pas encore de NFT? » Et j'étais comme, oh, mec, si elle me pose des questions à ce sujet, je suis en retard à la fête. Il s'avère que je n'étais pas en retard à la fête. Cela ne faisait que commencer. Et je pense qu'en tant que marque, c'était important parce que nous avons tiré parti de la technologie et avons été à l'intersection de la technologie et de la mode pendant si longtemps que ce serait la prochaine incursion dans ce domaine. Et donc nous avons fait deux drops avec une plate-forme appelée THE DEMATERIALISED. Nous avons fait des vêtements numériques. Ils étaient exceptionnels. Nous avons vendu en 9 minutes sur la première goutte. Et ce fut une expérience d'apprentissage incroyable. Et puis j'aime expérimenter. Je n'aime jamais simplement dire, d'accord, maintenant nous allons faire ça pour toujours. Et j'ai été vraiment impressionnée par ce que Mavion faisait dans l'espace et par le fait qu'avec les futurs partenariats et intégrations, ils créent de la richesse pour les femmes qui dépasse la richesse que vous pourriez obtenir en vendant un NFT. J'ai donc contacté Michelle, que je connaissais avant qu'elle ne soit dans ce monde quand elle était mère d'un nouveau-né. Et j'ai dit : « Aimeriez-vous collaborer et créer de l'art exceptionnel, mais aussi y ajouter beaucoup d'utilité ? » Nous nous sommes donc réunis et avons élaboré ce que nous pensions être un excellent plan avec un petit teaser en juin, lors de NFT NYC. Et puis notre prochaine date de frappe est le 12 octobre et en ce moment, nous essayons simplement de passer le mot et de mettre les femmes à l'aise avec l'idée d'ouvrir un portefeuille et comment le faire. Nous avons donc organisé beaucoup de zooms et avons été très actifs sur Twitter et Instagram, en veillant à ce que les gens comprennent le message et nous voulons de plus en plus de femmes dans cette communauté.

00:09:16

*Jennifer DaSilva* : Oui, absolument. Pour vos deux drops que vous avez fait avec la marque Rebecca Minkoff, avez-vous une communauté autour de cela ou êtes-vous sur Discord pour ces drops ou est-ce un genre de chose faite et faite?

00:09:30

*Rebecca Minkoff* : Donc, la partie difficile du partenariat avec quelqu'un est qu'il possède la communauté. Donc THE DEMATERIALISED possède sa liste de diffusion et est celui qui contrôle cela. Ce que j'ai fait, c'est qu'après la dernière goutte, j'ai dit, Hé, j'aimerais vraiment tendre la main et envoyer un merci à tout le monde, un merci physique, comment puis-je faire ça? Ils ont donc eu la gentillesse d'envoyer un courriel en mon nom et j'ai pu obtenir des adresses et des choses pour envoyer un cadeau physique. Mais je pense que c'est la lutte quand vous vous associez avec quelqu'un, vous ne possédez pas la liste. Je pense que pour Mavion, nous essayons de le positionner un peu plus équitablement là où nous avons accès à ces femmes qui se sont inscrites et qui ont été intéressées, et ce n'est pas quelque chose que nous ne pouvons rien faire après. Ce que je trouve génial.

00:10:21

*Jennifer DaSilva* : Oui, absolument. Parlez-moi du prix de Mavion, parce que le premier, c'était un peu comme, « Oh mon Dieu. C'est beaucoup. Et je sais que la valeur de ce que

# WPP Metaverse et plus de podcast de l'Académie

## Saison 1, épisode 10

### Culture Communautés et influenceurs - Rebecca Minkoff

vous finissez par obtenir est incroyable. Comment avez-vous décidé de l'installer là et qu'avez-vous pensé de qui vous essayez d'atteindre?

00:10:44

*Rebecca Minkoff* : Je pense que c'est parce que vous obtenez cinq NFT.

00:10:50

*Jennifer DaSilva* : Oh, wow. D'accord.

00:10:52

*Rebecca Minkoff* : Avec cette première goutte et l'un de ces NFT pourrait être un sac. Et vous avez obtenu des billets pour la Fashion Week ou certaines personnes l'ont fait.

00:11:05

*Jennifer DaSilva* : Oh, wow.

00:11:05

*Rebecca Minkoff* : Je pense que nous avons senti que c'était un prix très juste. Mais nous voulions aussi voir quel est notre plafond. Nous revenons donc pour la prochaine goutte en octobre. Et le prix est à peu près là où l'ETH est d'environ 168 dollars pour un NFT. Et je pense que c'est parce que nous n'avons que 400 sacs disponibles dans la goutte de 3000 unités. Nous espérons que cela encouragera les gens à s'enthousiasmer et à en acheter beaucoup. Et nous avons également intégré une grande quantité d'utilité à cette prochaine goutte. Je pense qu'une grande partie de cela tourne autour de l'expérimentation et de voir ce qui excite les gens et ce qui va se vendre, parce que ce serait un objectif vraiment amusant.

00:11:52

*Jennifer DaSilva* : Oui, absolument. Avez-vous vu une différence entre les deux baisses, celle qui était précoce et presque la crypto haute et maintenant nous espérons plus sortir de l'hiver crypto. Vous avez dit que vous avez vendu en 9 minutes, je crois, n'est-ce pas, avec cette seconde où vous étiez sorti avec Mavion; était-ce moins ou aviez-vous toujours cette traction?

00:12:14

*Rebecca Minkoff* : Donc le premier THE DEMATERIALIZED était de 9 minutes. Le second THE DEMATERIALIZED ne s'est pas vendu aussi rapidement. C'était plus de 24 heures déjà. C'était en février, mars 2022. Donc, déjà les choses étaient un peu froides, non? Et puis nous avons fait notre drop avec Mavion et c'était juste 50. C'était bien, mais c'était à ce moment-là que les choses s'effondraient, n'est-ce pas? Juin était comme quand tout le monde se disait: « Est-ce que cela va exister dans un an? » Il a donc été intéressant de passer d'entrer dans un espace où il n'était pas aussi saturé à l'énorme baisse. Et je suppose que nous croisons tous les doigts pour que les gens du 12 octobre soient de retour et excités.

00:13:02

*Jennifer DaSilva* : Je suis déjà intriguée par votre chute en octobre parce que j'aime les aspects de comme, qu'est-ce que je vais obtenir? Et je pense que je vous ai parlé de mon

## WPP Metaverse et plus de podcast de l'Académie

### Saison 1, épisode 10

#### Culture Communautés et influenceurs - Rebecca Minkoff

expérience Mavion qui m'intrigue tellement. Ce sont des accessoires. Alors peut-être que l'un d'eux est un NFT où vous obtenez un accessoire physique avec chaque NFT. Et donc ils ont des boucles d'oreilles et des chapeaux et des colliers et des bracelets. Et la femme qui l'a fondée a une entreprise d'accessoires qui s'approvisionne en accessoires du monde entier depuis de nombreuses années. Et ils sont tellement incroyables. C'était donc l'un des premiers que j'ai acheté et j'étais vraiment, vraiment dedans. Et j'en ai acheté trois parce que je me disais : « J'ai hâte de voir quels accessoires je vais acheter ». Et j'ai toutes les boucles d'oreilles, et je n'ai pas les oreilles percées, alors je vais devoir vous envoyer toutes les miennes, Rebecca.

00:13:52

*Rebecca Minkoff* : Vous devriez les vendre. Vous gagnerez de l'argent.

00:13:56

*Jennifer DaSilva* : Oui. Non, absolument, je n'ai encore échangé aucun des miens, mais ce genre d'aspect de ce que vous pourriez obtenir et le potentiel de celui-ci est tellement excitant, je pense. Et je pense vraiment que oui, même s'il peut encore faire un peu froid en cet hiver cryptographique que les marques doivent encore essayer de faire des choses et que de nouveaux partenariats doivent continuer à se produire. Il y a tellement de potentiel dans cet espace que j'espère vraiment que ce petit plongeon n'arrêtera pas les choses longtemps.

00:14:31

*Rebecca Minkoff* : Non. Et je pense que vous avez vu la bulle éclater avec beaucoup de choses nouvelles et excitantes à froufrous, puis ça s'installe. Et je pense que nous sommes probablement dans ce règlement plus réaliste. Et il faut donc s'y attendre dans n'importe quel domaine.

00:14:49

*Jennifer DaSilva* : Oui, absolument. Où pensez-vous que nous en sommes en ce moment pour les femmes dans Web3? Nous avons fait un peu de recherche, et nous avons vu que les femmes sont plus lentes à entrer. Et donc je sais que j'ai été vraiment concentrée à essayer d'amener les femmes dans cet espace, comme vous l'avez fait. Mais où pensez-vous que la communauté se situe dans Web3 pour les femmes? À quel point est-ce ouvert?

00:15:12

*Rebecca Minkoff* : Je pense que c'est extraordinairement ouvert, mais c'est très fragmenté pour moi. Évidemment, il y a des gens sur Discord, voici des gens sur Twitter, il y a des gens sur Clubhouse. Ensuite, vous avez comme la communauté BFF et puis vous avez la communauté Hug. Et donc j'ai l'impression qu'il y a juste beaucoup d'endroits et je pense que cela pourrait être déroutant. Où allez-vous pour quoi? Il n'y a pas vraiment eu de feuille de route pour cela. Et je suis sûr que ce serait formidable si quelqu'un pouvait créer le diagramme de Venn pour ce que vous recherchez et qui est le bon groupe pour vous.

# WPP Metaverse et plus de podcast de l'Académie

## Saison 1, épisode 10

### Culture Communautés et influenceurs - Rebecca Minkoff

00:15:53

*Jennifer DaSilva* : Oui, absolument. J'ai l'impression d'avoir vu ça un peu avec WAGMI; Nous allons tous y arriver par Michelle. Je pense qu'elle fait un très bon travail d'éducation des gens et de la façon d'entrer à travers Mavion et We're All Going to Make It. Et puis je pense que ma meilleure amie fait aussi du bon travail. Je pense que c'est aussi le nombre de communautés, n'est-ce pas? C'est presque comme du streaming multimédia, non? Il y a tellement de choix avec Hulu, Netflix, CBS à la demande, comme toutes ces choses. Et vous vous dites, à quelle émission était-ce ? Et vous essayez constamment de retrouver votre chemin vers votre communauté. C'est très déroutant en ce moment.

00:16:31

*Rebecca Minkoff* : Oui, bien sûr. C'est pourquoi je pense qu'il faut comme le 101 de qui est bon pour quoi et pourquoi devriez-vous rejoindre l'un par rapport à l'autre juste parce qu'il est difficile de naviguer et je ne vais pas vous mentir, je ne comprends toujours pas Discord et je ne l'apprécie pas. Et je me dis, je ne vais pas m'y attarder. Je n'aime pas le format, je n'aime pas le lire. C'est comme Slack pour moi, comme si je le détestais et que je ne l'utiliserai pas. Donc, je pense que vous devez aussi trouver quelque chose avec lequel vous êtes à l'aise, aussi.

00:17:00

*Jennifer DaSilva* : Oui, je ressens la même chose à propos de Slack. Comme je veux toujours essayer d'entrer parce que les sujets sont segmentés à des fins de discussion, ce qui est très agréable. Vous pouvez facilement entrer et dire que je veux en savoir plus sur les femmes et le Web3, mais c'est juste une autre plate-forme que nous devons entrer et apprendre. J'ai essayé de me concentrer un peu sur l'apprentissage de Discord. Je l'aime un peu plus que Slack à cet égard. Il a, par exemple, une communauté que j'aime vraiment et je pense que Discord fait vraiment bien est Meta Angels. Et ils ont le souhait bien. Ainsi, vous pouvez facilement accéder à leur communauté Discord. Vous pouvez faire une demande dans ce puits de souhait. Et en fait, ils ont vu que c'est là que Randi Zuckerberg a trouvé sa co-fondatrice pour Group Hug leur fin de projet et ils voient beaucoup de traction des applications qui s'y passent, ce qui est assez incroyable. Et puis les communautés DAO, comme Honey Badges, ce qui est assez incroyable. Ce qu'ils essaient de faire, c'est de décentraliser la philanthropie et de faire voter ces communautés sur les projets qu'elles veulent financer par le biais des ventes secondaires. Et je pense que ce genre de choses, si vous pouvez passer le temps de choisir un couple et d'aller au fond de vous, elles peuvent être vraiment précieuses et intéressantes.

00:18:16

*Rebecca Minkoff* : Totalement. C'est ce que je pense. Ceux qui le font bien le font, le vivent, le respirent toute la journée. Je pense qu'il peut être accablant pour les fondateurs ou les entreprises que ce ne soit pas leur travail à temps plein. Combien de temps dois-je passer à le faire? Mon PDG m'a dit après le spectacle: « Très bien, nous nous concentrons maintenant sur le quatrième trimestre, notre plus grande saison de l'année. Plus de projets, plus de nouvelles choses fantaisistes. C'est tout ce que nous faisons. Et elle a évidemment très

# WPP Metaverse et plus de podcast de l'Académie

## Saison 1, épisode 10

### Culture Communautés et influenceurs - Rebecca Minkoff

raison. C'est donc un peu comme si les entreprises devaient trouver comment naviguer dans la priorité ici et quand est-il logique de se pencher sur cela et quand cela ne le fait pas?

00:18:57

*Jennifer DaSilva* : Oui, non, je comprends tout à fait. J'ai moi-même ressenti certaines de ces pressions. Comme j'aime toujours faire cela, des sujets amusants de leadership éclairé et rassembler toutes ces femmes incroyables pour parler de la façon dont nous allons faire progresser Web3 et puis vous vous souvenez: « Je dois aussi diriger les affaires maintenant et être très concentrée là-dessus ». Quelle est l'importance de l'utilité des NFT? Et je sais que vous avez fait une partie de cela avec tous vos projets. Pensez-vous que c'est un must absolu?

00:19:28

*Rebecca Minkoff* : Oui. Je sais qu'il y a des gens qui pensent que vous devriez simplement être heureux de dépenser 1 000 000 \$ pour une photo d'un singe. Et c'est génial si vous avez gagné vos millions. Je pense que pour que cela survive, il doit y avoir une utilité exceptionnelle que l'argent ne peut pas acheter. Donc, en offrant nos billets de défilé de mode ou un zoom privé avec moi pour vous emmener à travers l'inspiration et les coulisses de la collection, l'argent ne peut pas acheter cela, non? Et alors, comment continuer à donner au consommateur le pouvoir d'une manière qui est précieuse pour lui avec cette prochaine goutte pour les sacs. Tous les détenteurs de NFT, qu'ils obtiennent un sac ou non, vont voter sur la couleur et le matériel. Et puis ce sac, cette couleur et cette quincaillerie ne seront plus jamais fabriqués. Ce sera donc vraiment une expérience unique, unique en son genre. Et donc je pense que les entreprises qui peuvent penser à des moyens créatifs de le faire sont celles qui vont avoir du succès dans cet espace.

00:20:29

*Jennifer DaSilva* : Oui. Quel est votre préféré que vous n'avez pas fait mais que vous avez vu là-bas?

00:20:35

*Rebecca Minkoff* : Je veux dire, j'adore ce que font les sœurs de 1989, et c'est juste à partir d'une création esthétique que j'adore. J'adore Computer Cowgirls. Nous avons travaillé avec elle sur quatre collectifs de femmes fondatrices afin que chaque cohorte de fondatrices que nous acceptons ait maintenant un jeton fondateur. Nous nous sommes donc associés à elle sur l'artwork pour cela, ce qui est vraiment excitant.

00:21:05

*Jennifer DaSilva* : Incroyable. Parlez-moi un peu de cela. Celui de 1989. Je n'en ai pas entendu parler. Que font-ils? Et c'est au-delà du design et de l'esthétique. Y a-t-il quelque chose d'utilitaire?

00:21:19

*Rebecca Minkoff* : Oh, non. J'aime juste l'art comme si c'était de l'art que j'aurais dans ma maison. Et j'aimerais qu'elle s'associe à Artsy ou à quelqu'un d'autre et fasse littéralement

# WPP Metaverse et plus de podcast de l'Académie

## Saison 1, épisode 10

### Culture Communautés et influenceurs - Rebecca Minkoff

des tirages à grande échelle parce qu'elle a juste une main que j'adore. Mais je crois qu'en ce moment, elle ne fait que les vendre tels quels.

00:21:43

*Jennifer DaSilva* : Je dois vérifier. Il n'y en a pas beaucoup que j'ai maintenant que je pourrais voir être sur mon mur, comme s'ils étaient dans mon portefeuille et que je suis fier de les posséder, mais je ne peux pas les convertir au physique de sitôt.

00:21:56

*Rebecca Minkoff* : Je me trompe. Elle l'a fait. Elle l'a fait. Elle fait des impressions, mais je veux qu'elle le fasse, comme des impressions haut de gamme, pas comme des impressions papier d'imprimante.

00:22:05

*Jennifer DaSilva* : C'est exact. C'est génial. Il va falloir que je vérifie. Je vais voir s'il y en a sur OpenSea. Nous nous sommes donc associés à Stellar Research sur une étude axée sur les femmes et les communautés virtuelles et avons constaté qu'un pourcentage très élevé, je pense que 87% des femmes, sont activement impliquées dans une forme de communauté virtuelle. Discord est en fait sixième sur la liste. Qu'est-ce que cela dit de l'importance de la communauté et du Web3 et comment nous devrions créer de la valeur pour les femmes dans ces communautés?

00:22:42

*Rebecca Minkoff* : Je pense que vous pourriez le voir comme, Oh, il n'y a que ça, mais cela prouve simplement qu'il y a tellement d'opportunités. Et je pense que tout comme nous avons la conversation sur les femmes dans la finance, ce sera les femmes et la crypto, les femmes dans le Web3. Et je pense que cette communauté est une communauté beaucoup plus ouverte et plus facile d'accès et de démocratisation que peut-être d'autres groupes précédents. C'est donc apprendre une nouvelle langue. C'est effrayant. Si vous aviez de la crypto et que vous souffrez, je vous entends. Mais nous devons juste surfer sur la vague et surfer sur les tempêtes.

00:23:27

*Jennifer DaSilva* : Oui. Je pense que cela peut être une période effrayante. Quels conseils donneriez-vous aux marques qui envisagent de tremper leur orteil dans l'eau ? Leur diriez-vous de courir parce que c'est l'hiver crypto et qu'il fait vraiment froid là-dedans ou leur diriez-vous de plonger directement dans le plongeon polaire.

00:23:45

*Rebecca Minkoff* : Je dirais d'élaborer un plan qui a du sens pour vous en tant que marque. Encore une fois, comment pouvez-vous créer de l'utilité et comment pouvez-vous susciter l'enthousiasme? Les personnes qui s'accrochent encore en ce moment sont les vrais convertis, vous pouvez donc intéresser ces personnes à votre marque et à ce que vous faites dans cet espace. Vous aurez des gens vraiment loyaux et vous pourrez ensuite construire à

# WPP Metaverse et plus de podcast de l'Académie

## Saison 1, épisode 10

### Culture Communautés et influenceurs - Rebecca Minkoff

partir de là, surtout lorsque les gens auront peur et que les vaches commenceront toutes à vouloir faire partie du troupeau à nouveau.

00:24:17

*Jennifer DaSilva* : Absolument. J'adore ce terme. Accrochez-vous à votre chère vie. Je me souviens d'avoir vu l'acronyme et j'ai dit à mon directeur de compte, je pense que vous avez tort de lettres. Et elle est comme, non, Jennifer, c'est un terme. Et ça a passé. De toute évidence, j'apprends encore comme nous le sommes tous. Que diriez-vous d'un fondateur et des fondateurs qui sont dans le Nord et qui veulent en apprendre davantage sur la façon d'entrer dans cet espace? Leur suggèreriez-vous qu'ils devraient être un bon point d'entrée dans le marketing ou est-ce qu'il vaut mieux dis-le ne pas se concentrer sur un budget d'innovation à ce stade?

00:24:56

*Rebecca Minkoff* : Je pense que si vous êtes une entreprise et que vous avez un budget d'innovation, je pense que c'est le moment idéal pour expérimenter. Il n'a pas besoin d'être grand. Vous n'avez pas besoin d'aller chercher un communiqué de presse à ce sujet. Certaines de ces choses décollent organiquement. Je n'aurais jamais pu imaginer que ce que Lacoste a fait à quelqu'un se serait jamais soucié. N'en déplaise à Lacoste et ce qu'ils ont fait était incroyable. Un t-shirt à 80 \$ et je pense que vous pouvez voter sur la couleur. Et les gens viennent d'acheter ce NFT bizarre et je ne me souviens pas combien ils en ont vendu, mais c'était beaucoup. Je veux dis-le était comme 80 000. Je peux me tromper. Donc, je pense que si vous frappez bien et que cela ne fait pas de mal de l'essayer et cela ne coûte pas beaucoup d'argent. Nous n'avons pas dépensé une tonne d'argent pour faire cela. Peut-être que nous avons dépensé moins de cinq chiffres et nous avons fait plus de six chiffres. Donc, si cela vous donne une idée, cela valait vraiment la peine d'investir.

00:25:59

*Jennifer DaSilva* : Absolument. Je veux dire que sur notre projet Under Armour qui a remporté trois Cannes Lions où nous travaillions avec la marque Stephen Curry, nous avons pu couvrir la totalité de leur budget marketing grâce aux ventes secondaires. Et je pense que c'est quelque chose que les spécialistes du marketing pourraient envisager, non? Comment utilisons-nous les ventes secondaires peut-être pour redonner? Comment nous les utilisons pour être réintégrés dans la communauté, pour continuer à la cultiver. Cela rend presque plus facile d'investir. Je veux dire, c'est un peu plus difficile avec où nous en sommes maintenant dans le monde, mais je pense qu'il y a aussi une énorme opportunité d'apprendre. Avez-vous pensé à la vente au détail dans le métavers et réfléchissez-vous à la façon d'ouvrir un magasin là-bas?

00:26:50

*Rebecca Minkoff* : Oui, je pense que ce que nous prévoyons, c'est que nous travaillons sur quelque chose pour l'année prochaine qui sera probablement sur Roblox, mais je ne l'ai pas encore complètement étoffé.

# WPP Metaverse et plus de podcast de l'Académie

## Saison 1, épisode 10

### Culture Communautés et influenceurs - Rebecca Minkoff

00:27:06

*Jennifer DaSilva* : Ooh, j'adore ça ! C'est un petit indice de ce qui est à venir. Roblox semble exploser à ce stade. Est-ce à cause de vos enfants que vous êtes vraiment intéressé par cet espace? Comment en êtes-vous venu à vous intéresser à Roblox ?

00:27:20

*Rebecca Minkoff* : Je m'y suis intéressée. Je ne laisse pas mes enfants y jouer. Mes enfants ne sont pas autorisés à jouer à des jeux vidéo, à l'exception du basketball de la NBA; c'est la limite dans ma maison. Je l'ai regardé d'un espace de designers qui y entrent, les marchés qu'ils ont là-bas. J'ai vu ce que Forever 21 a fait avec un chapeau à 50 cents. Et donc je pense qu'il y a une opportunité pour notre marque. Et nous avons également fait un test dans un jeu au sein de Roblox appelé High Heel Obby. Et je me suis dit : « Qui joue à ce jeu et pourquoi ? » Et elle va faire un parcours d'obstacles dans mes bottes à talons hauts. Nous avons eu plus de 40 millions d'écoutes.

00:28:04

*Jennifer DaSilva* : Oh, mon Dieu, c'est incroyable.

00:28:06

*Rebecca Minkoff* : Il y avait une petite devanture où vous aviez les bottes, puis nous avons donné au gagnant une vraie paire de bottes. Alors j'étais juste comme, Holy Cow, c'est une arène inexploitée pour nous et nous devons y aller tête la première.

00:28:20

*Jennifer DaSilva* : Oui. Wow, c'est incroyable. Et je suis aussi étonné que vous ne permettiez pas à vos enfants de jouer à des jeux vidéo, mais je suis sur la même voie. Le seul que nous sommes autorisés est NBA 2K. Je pense que c'est tellement une ligne similaire de jeux vidéo de sport qui se passe ici.

00:28:37

*Rebecca Minkoff* : J'autorise Sonic the Hedgehog de notre époque et donc cela est autorisé à être joué aussi. Mais c'est tout.

00:28:43

*Jennifer DaSilva* : C'est exact. Comme Pac-Man, sortir notre propre Atari. Donc, comme si vous vouliez un appareil de jeu. Voici mon Atari de 1982.

00:28:52

*Rebecca Minkoff* : Exactement.

00:28:56

*Jennifer DaSilva* : Qu'est-ce qui vous inspire vraiment dans vos communautés de mode, au-delà de Lacoste dont vous avez parlé et d'un peu de Forever 21, qui vous inspirent vraiment dans Web3 ?

00:29:06

*Rebecca Minkoff* : Donc je ne sais pas. Je me sens un peu perdu en ce moment en termes de communautés Web3 dans lesquelles je plonge.

# WPP Metaverse et plus de podcast de l'Académie

## Saison 1, épisode 10

### Culture Communautés et influenceurs - Rebecca Minkoff

00:29:17

*Jennifer DaSilva* : Oui, intéressant. Cela montre juste le ralentissement un peu. Je veux dire, nous avons besoin de retrouver notre inspiration en ce qui concerne les nouvelles choses que nous devrions aborder et la discussion plutôt que de parler peut-être du ralentissement, de nous concentrer davantage sur la façon de continuer à innover pour maintenir l'élan pour les femmes, de poursuivre l'élan de ces projets incroyables? Je pense que beaucoup de gens ont probablement été, comme nos entreprises nous le disent, se concentrer sur Q4, gagner de l'argent et nous nous détourner un peu de ces choses incroyables qui pourraient vraiment créer de l'innovation d'une manière incroyable pour nos marques. Cela étant dit, j'aimerais répondre à votre dernière question. Pouvez-vous nous donner un peu de sagesse sur la façon dont les marques devraient penser au Web3 et au métavers comme moyen de se connecter avec leurs consommateurs?

00:30:15

*Rebecca Minkoff* : Je pense que c'est quelque chose qui ne va certainement pas disparaître. Encore une fois, vous devez être prêt à expérimenter. Vous devez être prêt à vous tromper. Et je reviendrais à ce qui est précieux pour votre consommateur et comment l'invitez-vous à une expérience que l'argent ne peut pas acheter? Comme maintenant, les gens ont ces NFT de la même preuve que j'étais là. Et parce que je suis venu au concert underground, maintenant j'ai un accord chaque fois que j'achète une chemise ou; Il y a des façons d'être vraiment créatif pour stimuler le battage médiatique et l'exclusivité, mais aussi pour l'ouvrir à beaucoup de gens.

00:31:04

*Jennifer DaSilva* : Oui, absolument.

00:31:05

*Rebecca Minkoff*: Et je pense que cela nécessite une personne créative et encore une fois, cela ne doit pas coûter beaucoup d'argent. Nous l'avons fait avec une coquille d'équipe et nous avons fait des miracles. Mais c'est possible.

00:31:19

*Jennifer DaSilva* : Oui, absolument. Des miracles peuvent se produire dans cet espace. Et je pense que c'est la raison pour laquelle tant de gens sont prêts à l'essayer, ce qui est juste un moment génial pour les marques et pour nous parce qu'il n'y a vraiment pas d'experts à ce stade. Nous apprenons encore tous ensemble. Et, pour revenir à votre point au sujet de la personne qui vous a posé cette question en mars 2021, et ils disaient: « Pensez-vous à Web3? » Et vous pensez qu'il est trop tard. Il n'est pas trop tard. Nous en sommes en fait à ses balbutiements. Et en fait, nous sommes tous encore en train de sauter et d'apprendre. Et c'est un moment incroyable pour vous de penser à ouvrir un portefeuille. C'est le moment incroyable pour vous de commencer à parler à une marque de vous lancer. Et c'est un moment incroyable pour penser à une communauté qui existe déjà et que vous pouvez associer et exploiter, comme vous l'avez fait avec Mavion. Mais j'apprécie tellement que vous soyez ici aujourd'hui et que vous en parliez. Vous avez toujours été un innovateur de la

## **WPP Metaverse et plus de podcast de l'Académie**

### **Saison 1, épisode 10**

#### **Culture Communautés et influenceurs - Rebecca Minkoff**

façon dont vous aviez votre magasin et à cela; Soyez donc toujours à l'avant-garde de l'innovation avec vos marques. Et j'apprécie vraiment cela et j'admire cela chez vous. Merci. Et cela conclut cet épisode du podcast Metaverse and More Academy du WPP. Cela a été une discussion incroyable et je suis très heureux de vous inviter avec mon amie Rebecca Minkoff. Je tiens à remercier nos auditeurs d'avoir écouté et un merci spécial à notre invité de s'être joint à nous aujourd'hui. Assurez-vous de suivre et de partager ce podcast. Si vous souhaitez poursuivre cette discussion, n'hésitez pas à partager vos réflexions sur notre communauté Twitter. J'espère que vous vous joindrez à nous lors de notre prochaine rencontre. D'ici là, restez un métavers classe.

00:32:59

*Stephan Pretorius* : Merci d'avoir écouté le podcast Metaverse and More Academy du WPP. N'oubliez pas de vous abonner pour ne pas manquer les prochains épisodes. Si vous souhaitez en savoir plus sur WPP, la société de transformation créative, retrouvez-nous sur [wpp.com](http://wpp.com) ou envoyez-nous un message à [newbusiness@wpp.com](mailto:newbusiness@wpp.com). C'est tout pour aujourd'hui. Nous avons hâte de vous voir dans le métavers.