

# WPP Metaverse y más podcast de la Academia

## Temporada 1, Episodio 10

### Cultura Comunidades e Influencers - Rebecca Minkoff

*Jennifer DaSilva (Presidenta de Berlin Cameron y Directora Ejecutiva de VMLY&R West) presenta este episodio con su invitada especial, Rebecca Minkoff (Fundadora de Rebecca Minkoff and the Female Founder Collective, y Madre de 3) donde discuten la perspectiva y la perspectiva de Rebecca en torno a los aspectos culturales y comunitarios de Web3, el metaverso, el papel de los influencers y la economía creadora.*

*¡Gracias por escuchar! Esperamos que disfrutes de este episodio.*

*#stayclassymetaverse #femalefoundercollective*

[La fundadora Colectiva The North myBFF Rebecca Minkoff x Mavion THE DEMATERIALIZED](#)

*Por favor, "Comparta" con otros y "Síguenos" para mantenerse al tanto de cada nuevo episodio. Haga clic [aquí](#) para obtener más información sobre [WPP](#), la Agencia de Transformación Creativa.*

---

00:00:04

*Stephan Pretorius:* Buenos días a todos. Mi nombre es Stephan Pretorius, el Director de Tecnología de WPP, y es un placer darles la bienvenida al podcast Metaverse and More Academy de WPP, donde discutiremos una amplia gama de temas relacionados con metaverse y Web3 con expertos de la red WPP e invitados especiales de la industria en general. A medida que cubrimos ambos conceptos establecidos y rastreamos nuevos desarrollos en este espacio, esperamos que esta serie sea informativa e inspiradora. Gracias por venir en el viaje con nosotros. Por favor, siéntese y disfrute de otra emocionante discusión sobre el metaverso y más.

00:00:41

*Jennifer DaSilva:* Hola a todos. Bienvenido de nuevo a otro episodio del podcast Metaverse and More Academy de WPP. Soy su anfitriona para el episodio de hoy, Jennifer DaSilva, presidenta de Berlin Cameron y directora ejecutiva de VMLY&R West. También soy una entusiasta de la web que trabaja para garantizar que más mujeres entren en este espacio, y he apoyado a varias comunidades NFT con conexiones y marketing, y soy súper apasionada y siempre feliz de mostrarles mi billetera. Estoy encantada de dar la bienvenida a nuestra invitada especial, Rebecca Minkoff, fundadora de Rebecca Minkoff, el Colectivo de Fundadoras Femeninas y madre de tres hijos y uno en camino, para compartir con nosotros su perspectiva y perspectiva sobre los aspectos de la comunidad cultural de Web3, el metaverso, la economía del creador y el papel de los influencers. Y no podría estar más encantado de hacer esto porque Rebecca y yo hemos hecho un podcast antes, pero ella me ha entrevistado. Así que ahora estamos volteando la mesa y tengo la oportunidad de

# WPP Metaverse y más podcast de la Academia

## Temporada 1, Episodio 10

### Cultura Comunidades e Influencers - Rebecca Minkoff

entrevistarla y eso me emociona mucho. Así que bienvenida, Rebecca. Super feliz de tenerte.

00:01:42

*Rebecca Minkoff:* Oh, Dios mío. Gracias por invitarme. Y es agradable escuchar tu voz.

00:01:46

*Jennifer DaSilva:* Siempre es agradable escuchar tu voz también. Ojalá hubiera podido estar allí celebrando la Semana de la Moda contigo la semana pasada. Así que siempre te ha apasionado aprovechar las comunidades. ¿Por qué comenzó esto? ¿Qué ha llevado a esa pasión?

00:01:59

*Rebecca Minkoff:* Creo que la pasión por crear comunidad surgió de la falta de una dentro de la moda o del hecho de que no me invitaron a esa. Ya sabes, aparecer en la moda antes de las redes sociales antes de que se democratizara. Era una actividad muy insular y elitista. Y siento que tuviste que nacer en cierta familia o no ser judío o una serie de otras cosas para ser incluido en esta lista de diseñadores sagrados que fueron levantados por un humano. Y cuando comencé a hablar con mi consumidora, que fue en los primeros días donde ningún diseñador hablaba con sus consumidores, descubrí que estaba sorprendida, pero luego feliz. Y creamos una conexión realmente fuerte que realmente fue la razón por la que mi negocio creció tan rápido. Y cuando comencé a llegar al circuito de conferencias fundadoras alrededor de 2014 a 2016 y vi que había mujeres que no estaban de moda que querían conectarse. La oportunidad de crear más asociaciones y oportunidades para las mujeres fue emocionante para mí y eso fue lo que me llevó a fundar el Colectivo de Mujeres Fundadoras. Pero también nuestro trabajo reciente con NFT y la creación de una comunidad allí. Y creo que todos buscan un sentido de pertenencia y conexión y así es como lo haces, es a través de la comunidad.

00:03:36

*Jennifer DaSilva:* Sí, absolutamente. ¿Qué crees que te ayudó más cuando empezaste a hablar con tu comunidad de la moda? ¿Fue una cuestión de innovación de productos o fue cómo tener una relación continua con ellos?

00:03:49

*Rebecca Minkoff:* Creo que se trata de continuar una relación. Creo que construir y tener una comunidad no es nada que pueda verse como transaccional. Y siento que los que hacen eso son vistos como falsos. Y realmente había un verdadero deseo. Era un blog del que las mujeres hablaban de bolsos todo el día y de sus diseñadores favoritos. Y para el diseñador venir y hablar con ellos fue un gran problema y les encantó e hicimos crowdsourcing temprano. Le doy crédito a estas mujeres por ayudarme a superar la recesión porque solo recibíamos pedidos especiales todo el día. Me conectaba, decía: "Oh, ¿quieres la bolsa de hace un año? ¿Este color de quién termina? Dame tus tarjetas de crédito". Y literalmente manejaba sus tarjetas de crédito y luego corría hacia la parte alta de la ciudad, compraba el

## WPP Metaverse y más podcast de la Academia

### Temporada 1, Episodio 10

#### Cultura Comunidades e Influencers - Rebecca Minkoff

cuero y ponía las bolsas a trabajar. Así que fue un momento muy divertido y emocionante para construir esta comunidad con estas mujeres apasionadas.

00:04:47

*Jennifer DaSilva:* Sí, absolutamente. Me encanta eso. Me encanta cómo empezaste con camisetas en tu apartamento y aún después de haber desarrollado una empresa todavía estás ayudando a conseguirles los bolsos especializados que necesitaban. Sabes, me encanta lo que has hecho con el Colectivo de Mujeres Fundadoras. Así es como tú y yo nos conocimos, compartiendo una pasión y ayudando a las mujeres emprendedoras. Y he oído que ustedes están tramando algunas cosas increíbles con The North y me encantaría escucharlos contarme un poco más al respecto.

00:05:13

*Rebecca Minkoff:* Así que The North realmente surgió de la idea, junto con mi cofundadora, Alison, de que tanto como hemos construido esta increíble comunidad de 17,000 fundadoras y las hemos conectado en la vida real, en zooms, en seminarios web, lo que sea; hemos encontrado una manera de conectar a estas mujeres. Todavía quieren hablar con la persona más ocupada del mundo y obtener su tiempo y pensamos que con la red de mujeres a la que tenemos acceso podríamos crear una situación en la que las mujeres ocupadas y ocupadas, los ejecutivos de C-suite y los fundadores quieran dar su tiempo. Pero también deberíamos ser compensados por ello. Llega un punto en el que das tanto y luego piensas: "Está bien, bien. Soy un experto. Trabajé muy duro. Esta es mi tarifa". Y así, modelamos el sitio como un mercado donde puedes conectarte con el fundador uno a uno. No estamos escuchando, no estamos organizando, no estamos programando, y puedes obtener las respuestas de esa persona que deseas desesperadamente, ya sea Candice Nelson o Kirsten Green o Jesse Draper. Personas que tienen diferentes conjuntos de habilidades que pueden proporcionar ayuda. Así que nos sentimos muy emocionados de que las primeras 50 mujeres hayan donado su tiempo. Tenemos más de 100 horas de tiempo donado de estas luminarias, y una vez que se acabe ese tiempo, agregaremos más mujeres a la red para que sean asesoras y se conecten con mujeres de todo el mundo. Y no tienes que ser miembro del colectivo de fundadoras para conectarte con estas mujeres. Puedes ser cualquiera y conectarte con ellos.

00:06:50

*Jennifer DaSilva:* Impresionante. Definitivamente tengo que seguir adelante. Me encantaría ayudar. Ali me estaba contando un poco sobre eso en un almuerzo que tuvimos, y de cualquier manera que pueda ayudar, estaría encantado de hacerlo. Estaba en una cena en la casa de Ali contigo, cuando estabas en Los Ángeles hace un poco y era una cena Web3; ¿Cómo se metieron en esto y fue esto a través del Colectivo de Mujeres Fundadoras o fue algo que siempre les ha apasionado?

00:07:18

*Rebecca Minkoff:* Así que creo que la conversación sobre Web3 ocurrió para mí en marzo de 2021 cuando me entrevistaron para mi libro, y el escritor de Forbes dijo: "¿Por qué aún no

## WPP Metaverse y más podcast de la Academia

### Temporada 1, Episodio 10

#### Cultura Comunidades e Influencers - Rebecca Minkoff

tienes un NFT?" Y yo estaba como, oh, hombre, si ella me pregunta al respecto, llego tarde a la fiesta. Resulta que no llegué tarde a la fiesta. Apenas comenzaba. Y creo que como marca, fue importante porque hemos aprovechado la tecnología y hemos estado en la intersección de la tecnología y la moda durante tanto tiempo que esta sería la próxima incursión en eso. Y así hicimos dos lanzamientos con una plataforma llamada THE DEMATERIALISED. Hicimos prendas digitales. Fueron excepcionales. Vendimos en 9 minutos en la primera caída. Y esa fue una experiencia de aprendizaje increíble. Y luego me gusta experimentar. Nunca me gusta decir, está bien, ahora vamos a hacer esto para siempre. Y me impresionó mucho lo que Mavion estaba haciendo en el espacio y cómo, con suerte, con futuras asociaciones e integraciones, están creando riqueza para las mujeres que excede la riqueza que podría obtener al vender un NFT. Así que me acerqué a Michelle, a quien conocía antes de que estuviera en este mundo cuando era madre de un bebé recién nacido. Y le dije: "¿Te gustaría colaborar y crear arte excepcional, pero también darle mucha utilidad?" Así que juntamos nuestras cabezas y salimos con lo que pensamos que era un gran plan con un pequeño teaser en junio, durante NFT NYC. Y luego nuestra próxima fecha de entrega es el 12 de octubre y en este momento solo estamos tratando de correr la voz y hacer que las mujeres se sientan cómodas con la idea de abrir una billetera y cómo hacerlo. Así que hemos estado organizando muchos zooms y hemos sido muy activos en Twitter e Instagram, asegurándonos de que la gente reciba el mensaje y queremos más y más mujeres en esta comunidad.

00:09:16

*Jennifer DaSilva:* Sí, absolutamente. Para tus dos lanzamientos que hiciste con la marca Rebecca Minkoff, ¿tienes una comunidad alrededor de eso o estás en Discord para esas gotas o es una especie de cosa única y hecha?

00:09:30

*Rebecca Minkoff:* Entonces, la parte difícil de asociarse con alguien es que son dueños de la comunidad. Así que THE DEMATERIALISED es dueño de su lista de correo y es el que controla eso. Lo que hice es que después de la última gota, dije, Oye, realmente me gustaría acercarme y enviar un agradecimiento a todos, un agradecimiento físico, ¿cómo puedo hacer eso? Así que tuvieron la amabilidad de enviar un correo electrónico en mi nombre y pude obtener direcciones y cosas para enviar un regalo físico. Pero creo que esa es la lucha cuando te asocias con alguien, no eres dueño de la lista. Creo que para Mavion, estamos tratando de posicionarlo un poco más equitativamente donde tenemos acceso a estas mujeres que se han inscrito y se han interesado, y no es algo que luego no podamos hacer nada con eso. Lo cual creo que es genial.

00:10:21

*Jennifer DaSilva:* Sí, absolutamente. Cuéntame sobre el precio de Mavion, porque el primero, fue un poco como, "Oh, Dios mío. Eso es mucho". Y sé que el valor de lo que estás obteniendo es increíble. ¿Cómo decidiste establecerlo allí y cuál fue tu pensamiento en términos de a quién estás tratando de llegar?

# WPP Metaverse y más podcast de la Academia

## Temporada 1, Episodio 10

### Cultura Comunidades e Influencers - Rebecca Minkoff

00:10:44

*Rebecca Minkoff:* Creo que porque estás recibiendo cinco NFT.

00:10:50

*Jennifer DaSilva:* Oh, guau. Bien.

00:10:52

*Rebecca Minkoff:* Con esa primera gota y uno de esos NFT podría ser una bolsa. Y tenías entradas para la Semana de la Moda o algunas de las personas lo hacían.

00:11:05

*Jennifer DaSilva:* Oh, guau.

00:11:05

*Rebecca Minkoff:* Creo que sentimos que era un precio muy justo. Pero también queríamos ver cuál es nuestro techo. Así que en realidad volveremos para la próxima caída en octubre. Y el precio es aproximadamente donde ETH es de aproximadamente 168 dólares por un NFT. Y creo que porque solo tenemos 400 bolsas disponibles dentro de la caída de 3000 unidades. Esperamos que anime a la gente a emocionarse y comprar un montón. Y también hemos incorporado una gran cantidad de utilidad para esta próxima caída también. Creo que mucho de esto tiene que ver con la experimentación y ver qué emociona a la gente y qué se venderá, porque ese sería un objetivo muy divertido.

00:11:52

*Jennifer DaSilva:* Sí, absolutamente. ¿Viste una diferencia entre las dos gotas, la que fue temprana y casi la criptográfica alta y ahora estamos más esperando salir del invierno criptográfico? Dijiste que agotaste las entradas en creo que 9 minutos, cierto, con este segundo cuando saliste con Mavion; ¿fue menos así o todavía tenías esa tracción?

00:12:14

*Rebecca Minkoff:* Así que el primer THE DEMATERIALISED fue de 9 minutos. El segundo THE DEMATERIALISED no se vendió tan rápido. Ya pasaron más de 24 horas. Eso fue en febrero, marzo de 2022. Así que ya las cosas estaban un poco frías, ¿verdad? Y luego hicimos nuestra caída con Mavion y eso fue solo 50. Así que eso estaba bien, pero eso fue cuando las cosas se estaban estrellando, ¿verdad? Junio fue como cuando todos decían: "¿Esto va a existir en un año?" Así que ha sido interesante pasar de entrar en un espacio cuando no estaba tan saturado hasta luego la enorme caída. Y supongo que todos estamos cruzando los dedos para que la gente del 12 de octubre esté de vuelta y emocionada.

00:13:02

*Jennifer DaSilva:* Ya estoy intrigada con tu caída en octubre porque me encantan los aspectos de como, ¿qué voy a obtener? Y creo que les conté sobre mi experiencia Mavion que me intriga tanto. Son accesorios. Así que tal vez uno es un NFT donde obtienes un accesorio físico con cada NFT. Y así tienen aretes y sombreros y collares y pulseras. Y la mujer que lo fundó ha tenido una compañía de accesorios que obtiene estos accesorios de todo el mundo durante muchos años. Y son tan increíbles. Así que fue uno de los primeros

## WPP Metaverse y más podcast de la Academia

### Temporada 1, Episodio 10

#### Cultura Comunidades e Influencers - Rebecca Minkoff

que compré y estaba muy, muy metido en eso. Y compré tres de ellos porque pensé: "No puedo esperar a ver qué accesorios voy a comprar". Y tengo todos los aretes, y no me perforan las orejas, así que voy a tener que enviarte todos los míos, Rebecca.

00:13:52

*Rebecca Minkoff:* Deberías venderlos. Ganarás algo de dinero.

00:13:56

*Jennifer DaSilva:* Sí. No, absolutamente no he cambiado ninguno de los míos todavía, pero ese tipo de aspecto de lo que podrías obtener y el potencial de ello es tan emocionante, creo. Y realmente creo que sí, aunque todavía puede ser un poco frío en este invierno criptográfico que las marcas todavía necesitan estar tratando de hacer cosas y las nuevas asociaciones deben seguir sucediendo. Hay tanto potencial en este espacio que realmente espero que esta pequeña caída no detenga las cosas por mucho tiempo.

00:14:31

*Rebecca Minkoff:* No. Y creo que has visto la burbuja estallar con muchas cosas nuevas y emocionantes con volantes, y luego se asienta. Y creo que probablemente estemos en ese acuerdo más realista. Y así es de esperar en cualquier ámbito.

00:14:49

*Jennifer DaSilva:* Sí, absolutamente. ¿Dónde crees que estamos en este momento para las mujeres en Web3? Hemos investigado un poco y hemos visto que las mujeres tardan más en entrar. Y, entonces, sé que he estado realmente enfocada en tratar de atraer a las mujeres a este espacio, al igual que ustedes. Pero, ¿dónde crees que se encuentra la comunidad en Web3 para mujeres? ¿Qué tan abierto?

00:15:12

*Rebecca Minkoff:* Creo que es extraordinariamente abierto, pero está muy fragmentado para mí. Obviamente, hay gente en Discord, aquí hay gente en Twitter, hay gente en Clubhouse. Luego tienes como la comunidad BFF y luego tienes la comunidad Hug. Y entonces siento que hay muchos lugares y creo que podría ser confuso. ¿A dónde vas para qué? Realmente no ha habido una hoja de ruta para eso. Y estoy seguro de que sería genial si alguien pudiera crear el diagrama de Venn para lo que estás buscando y quién es el grupo adecuado para ti.

00:15:53

*Jennifer DaSilva:* Sí, absolutamente. Siento que he visto eso un poco con WAGMI; Todos lo vamos a hacer por Michelle. Creo que ella hace un muy buen trabajo educando a la gente y cómo entrar a través de Mavion y We are All Gonna Make It. Y luego creo que mi mejor amigo también hace un buen trabajo. Creo que también es la cantidad de comunidades, ¿verdad? Es casi como la transmisión de medios, ¿verdad? Hay tantas opciones con Hulu, Netflix, CBS a pedido, como todas estas cosas. Y piensas, ¿en qué programa estaba ese? Y estás constantemente tratando de encontrar el camino de regreso a tu comunidad. Es muy confuso en este momento.

## WPP Metaverse y más podcast de la Academia

### Temporada 1, Episodio 10

#### Cultura Comunidades e Influencers - Rebecca Minkoff

00:16:31

*Rebecca Minkoff:* Sí, seguro. Es por eso que creo que necesita como el 101 de quién tiene razón para qué y por qué deberías unirse a uno contra el otro solo porque es difícil navegar y no te mentiré, todavía no entiendo Discord y no lo disfruto. Y yo simplemente digo, no voy a seguir adelante. No me gusta el formato, no me gusta leerlo. Es como Slack para mí, como si lo odiara y no lo usara. Así que creo que también tienes que encontrar algo con lo que te sientas cómodo.

00:17:00

*Jennifer DaSilva:* Sí, siento lo mismo sobre Slack. Como siempre quiero tratar de entrar porque los temas están segmentados para fines de discusión, lo cual es muy agradable. Puedes entrar fácilmente y decir quiero saber más sobre las mujeres y la Web3, pero es solo otra plataforma en la que tenemos que entrar y aprender. He tratado de concentrarme un poco en aprender Discord. Me gusta un poco más que Slack en términos de eso. Tiene, por ejemplo, una comunidad que realmente me gusta y creo que está haciendo Discord muy bien es Meta Angels. Y tienen el pozo de los deseos. Así que puedes ir fácilmente a su comunidad de Discord. Puedes hacer una petición en este pozo de deseos. Y en realidad han visto que ahí es donde Randi Zuckerberg encontró a su cofundadora para Group Hug su fin de proyecto y están viendo mucha tracción de las aplicaciones que están sucediendo allí, lo cual es bastante sorprendente. Y luego las comunidades DAO, como Honey Badges, que es bastante increíble. Lo que están tratando de hacer es descentralizar la filantropía y hacer que estas comunidades voten sobre qué proyectos quieren financiar a través de las ventas secundarias. Y creo que ese tipo de cosas, si puedes dedicar tiempo a elegir un par y profundizar en ellas, pueden ser realmente valiosas e interesantes.

00:18:16

*Rebecca Minkoff:* Totalmente. Solo creo eso. Los que lo hacen bien están haciendo esto, viviéndolo, respirándolo todo el día. Creo que puede ser abrumador para los fundadores o las empresas que no sea su trabajo a tiempo completo. ¿Cuánto tiempo paso haciendo esto? Mi CEO me dijo después del show: "Muy bien, ahora estamos enfocados en el cuarto trimestre, nuestra temporada más grande del año. No más proyectos, no más cosas nuevas y elegantes. Eso es todo lo que estamos haciendo". Y obviamente tiene mucha razón. Entonces, es como si las empresas tuvieran que descubrir cómo navegar por la prioridad aquí y cuándo tiene sentido apoyarse en esto y cuándo no.

00:18:57

*Jennifer DaSilva:* Sí, no, lo entiendo completamente. Yo mismo he estado sintiendo algunas de esas presiones allí. Cómo siempre me encanta hacer estos temas divertidos de liderazgo de pensamiento y reunir a todas estas mujeres increíbles para hablar sobre cómo vamos a avanzar en Web3 y luego recuerdas: "Tengo que impulsar los negocios ahora también, y estar muy enfocada en eso". ¿Qué tan importante crees que es la utilidad con NFT? Y sé que has hecho algo de esto con todos tus proyectos. ¿Crees que es una necesidad absoluta?

## WPP Metaverse y más podcast de la Academia

### Temporada 1, Episodio 10

#### Cultura Comunidades e Influencers - Rebecca Minkoff

00:19:28

*Rebecca Minkoff:* Sí. Sé que hay algunas personas que piensan que deberías estar feliz de gastar \$ 1,000,000 en una foto de un simio. Y eso es genial si has ganado millones. Creo que para que esto sobreviva, tiene que haber una utilidad excepcional que el dinero no pueda comprar. Entonces, al ofrecer nuestras entradas para desfiles de moda o un zoom privado conmigo para llevarlo a través de la inspiración y el detrás de escena de la colección, el dinero no puede comprar eso, ¿verdad? Y entonces, ¿cómo seguir dando poder al consumidor de la manera que sea valiosa para ellos con esta próxima gota para las bolsas? Todos los titulares de NFT, ya sea que obtengan una bolsa o no, votarán sobre el color y el hardware. Y luego esa bolsa, color y hardware nunca se volverán a hacer. Así que realmente será una experiencia única, única. Y, entonces, creo que las compañías que pueden pensar en formas creativas de hacer esto son las que tendrán éxito en este espacio.

00:20:29

*Jennifer DaSilva:* Sí. ¿Cuál es tu favorito que no hiciste pero que has visto por ahí?

00:20:35

*Rebecca Minkoff:* Quiero decir, me encanta lo que están haciendo las Hermanas de 1989, y eso es solo de una creación estética que me encanta. Me encantan las vaqueras informáticas. De hecho, trabajamos con ella en cuatro Colectivos de Mujeres Fundadoras para que cada cohorte de fundadoras que aceptemos ahora tenga un token de fundación. Así que nos asociamos con ella en la obra de arte para eso, lo cual es realmente emocionante.

00:21:05

*Jennifer DaSilva:* Increíble. Cuéntame un poco sobre eso. El de 1989. No he escuchado nada al respecto. ¿Qué están haciendo? Y va más allá del diseño y la estética. ¿Hay algo de utilidad?

00:21:19

*Rebecca Minkoff:* Oh, no. Me encanta el arte como si fuera el arte que tendría en mi casa. Y me gustaría que se asociara con Artsy o alguien y literalmente hiciera impresiones a gran escala porque ella tiene una mano que amo. Pero creo que en este momento ella solo está vendiendo estos tal cual.

00:21:43

*Jennifer DaSilva:* Necesito comprobarlo. No hay muchos que tenga ahora que pueda ver en mi pared, como si estuvieran en mi billetera y estoy orgulloso de poseerlos, pero no puedo ver convertirlos a lo físico en el corto plazo.

00:21:56

*Rebecca Minkoff:* Me equivoco. Ella lo hizo. Ella lo hizo. Ella hace impresiones, pero quiero que lo haga, como impresiones de alta gama, no como impresiones de papel de impresora.

00:22:05

*Jennifer DaSilva:* Correcto. Eso es increíble. Tendré que comprobarlo. Voy a ver si hay alguno



## WPP Metaverse y más podcast de la Academia

### Temporada 1, Episodio 10

#### Cultura Comunidades e Influencers - Rebecca Minkoff

disponible en OpenSea. Así que nos asociamos con Stellar Research en un estudio que se centró en las mujeres y las comunidades virtuales y descubrimos que un porcentaje súper alto, creo que es el 87% de las mujeres, participan activamente en alguna forma de comunidad virtual. Discord es en realidad el sexto en la lista. ¿Qué dice esto sobre la importancia de la comunidad y la Web3 y cómo deberíamos crear valor para las mujeres en estas comunidades?

00:22:42

*Rebecca Minkoff:* Creo que podrías verlo como, Oh, solo hay esto, pero demuestra que hay muchas oportunidades. Y creo que así como estamos teniendo la conversación sobre las mujeres en las finanzas, van a ser las mujeres y la criptografía, las mujeres en la Web3. Y creo que esta comunidad es una comunidad mucho más abierta y fácil de acceder y democratizar que quizás otros grupos anteriores. Así que es aprender un nuevo idioma. Da miedo. Si tenías criptografía y estás sufriendo, te escucho. Pero solo tenemos que montar la ola y montar las tormentas.

00:23:27

*Jennifer DaSilva:* Sí. Creo que puede ser un momento aterrador. ¿Qué consejo le darías a las marcas que están pensando en sumergir su dedo del pie en el agua? ¿Les dirías que corran porque es criptoinvierno y hace mucho frío allí o les dirías que se zambulleran directamente en la caída polar?

00:23:45

*Rebecca Minkoff:* Yo diría que idear un plan que tenga sentido para ti como marca. Una vez más, ¿cómo puedes construir utilidad y cómo puedes generar emoción? Las personas que todavía se aferran en este momento son los verdaderos conversos, por lo que puede hacer que esas personas se interesen en su marca y en lo que está haciendo en este espacio. Tendrás algunas personas realmente leales y luego podrás construir a partir de ahí, especialmente cuando la gente se asusta y las vacas comienzan a querer ser parte de la manada nuevamente.

00:24:17

*Jennifer DaSilva:* Absolutamente. Me encanta ese término. Aférrate a la querida vida. Recuerdo haber visto el acrónimo y le dije a mi director de cuenta, creo que tienes las letras equivocadas. Y ella dice, no, Jennifer, ese es un término. Y pasó. Claramente todavía estoy aprendiendo como todos nosotros. ¿Qué dirías en términos de un fundador y los fundadores que están en The North y quieren aprender sobre cómo entrar en este espacio? ¿Sugeriría para ellos que deberían ser un buen punto de entrada en marketing o diría que es mejor no centrarse en un presupuesto de innovación en este momento?

00:24:56

*Rebecca Minkoff:* Creo que si eres una empresa y tienes un presupuesto de innovación, creo que es un buen momento para experimentar. No tiene que ser grande. No tienes que ir a buscar un comunicado de prensa al respecto. Algunas de estas cosas despegan orgánicamente. Nunca podría haber imaginado que lo que Lacoste hizo a nadie le habría

## WPP Metaverse y más podcast de la Academia

### Temporada 1, Episodio 10

#### Cultura Comunidades e Influencers - Rebecca Minkoff

importado. Sin ofender a Lacoste y lo que hicieron fue increíble. Una camiseta de \$ 80 y creo que puedes votar por el color. Y la gente acaba de comprar este extraño NFT y no puedo recordar cuántos vendieron, pero fue mucho. Quiero decir que fueron como 80.000. Podría estar equivocado. Así que creo que si lo haces bien y no está de más intentarlo y esto no cuesta mucho dinero. No hemos gastado una tonelada de dinero haciendo esto. Tal vez hemos gastado menos de cinco cifras y hemos hecho más de seis cifras. Entonces, si eso te da una idea, definitivamente valió la pena la inversión.

00:25:59

*Jennifer DaSilva:* Absolutamente. Quiero decir, en nuestro proyecto Under Armour que ganó tres Cannes Lions donde estábamos trabajando con la marca Stephen Curry, pudimos cubrir todo su presupuesto de marketing a través de las ventas secundarias. Y creo que eso es algo que los especialistas en marketing podrían considerar, ¿verdad? ¿Cómo estamos usando las ventas secundarias tal vez para retribuir? cómo los estamos usando para volver a ponerlos en la comunidad, para seguir creciendo. Hace que sea casi más fácil invertir. Quiero decir, es un poco más difícil con donde estamos ahora en el mundo, pero creo que también hay una tremenda oportunidad de aprender. ¿Has pensado en absoluto en las ventas minoristas en el metaverso y pensando en cómo abrir una tienda allí?

00:26:50

*Rebecca Minkoff:* Sí, creo que lo que estamos planeando es que estamos trabajando en algo para el próximo año que probablemente estará en Roblox, pero aún no lo he desarrollado completamente.

00:27:06

*Jennifer DaSilva:* ¡Ooh, me encanta! Es una pequeña pista de lo que está por venir. Roblox parece estar explotando en este punto. ¿Es por tus hijos que estás realmente interesado en ese espacio? ¿Cómo te interesaste en Roblox?

00:27:20

*Rebecca Minkoff:* Me interesé. No dejo que mis hijos jueguen esto. A mis hijos no se les permite jugar videojuegos con la excepción del baloncesto de la NBA; es el límite en mi casa. Lo he visto desde un espacio de diseñadores que ingresan, los mercados que tienen allí. Vi lo que Forever 21 hizo con un sombrero de 50 centavos. Y entonces creo que hay una oportunidad para nuestra marca. Y también hicimos una prueba en un juego dentro de Roblox llamado High Heel Obby. Y yo estaba como, "¿Quién juega este juego y por qué?" Y ella va a hacer una carrera de obstáculos con mis botas de tacón alto. Tuvimos más de 40 millones de reproducciones.

00:28:04

*Jennifer DaSilva:* Oh, Dios mío, eso es increíble.

00:28:06

*Rebecca Minkoff:* Había una pequeña tienda donde conseguiste las botas y luego le dimos al

## WPP Metaverse y más podcast de la Academia

### Temporada 1, Episodio 10

#### Cultura Comunidades e Influencers - Rebecca Minkoff

ganador un par de botas reales. Así que pensé, Holy Cow, esta es una arena sin explotar para nosotros y tenemos que ir de cabeza a ella.

00:28:20

*Jennifer DaSilva:* Sí. Wow, eso es increíble. Y también me sorprende que no permitas que tus hijos jueguen videojuegos, pero estoy en el mismo camino. El único que se nos permite es NBA 2K. Creo que es una línea similar de videojuegos deportivos que está sucediendo aquí.

00:28:37

*Rebecca Minkoff:* Permito Sonic the Hedgehog de nuestros días y también se permite jugar a Sonic. Pero eso es todo.

00:28:43

*Jennifer DaSilva:* Correcto. Como Pac-Man, sacando nuestro propio Atari. Así que como si quisieras un dispositivo de juego. Aquí está mi Atari de 1982.

00:28:52

*Rebecca Minkoff:* Exactamente.

00:28:56

*Jennifer DaSilva:* ¿Qué de vuestras comunidades de moda más allá de lo de Lacoste del que hablaste y un poco de Forever 21, estás realmente inspirado por lo que estás haciendo en Web3?

00:29:06

*Rebecca Minkoff:* Así que no lo sé. Me siento un poco perdido en este momento en términos de comunidades Web3 en las que me estoy sumergiendo.

00:29:17

*Jennifer DaSilva:* Sí, interesante. Sin embargo, eso solo muestra un poco la desaceleración. Quiero decir, necesitamos nuestra inspiración en términos de qué cosas nuevas deberíamos hacer y la charla en lugar de tal vez hablar sobre la desaceleración, más enfoque en cómo seguimos innovando para continuar el impulso para las mujeres, continuar el impulso para estos proyectos increíbles. Creo que probablemente mucha gente ha sido, como nos dicen nuestras compañías, concéntrese en Q4, gane dinero y nos alejemos un poco de estas cosas increíbles que realmente podrían generar innovación de una manera increíble para nuestras marcas. Dicho esto, me encantaría su última pregunta. ¿Puede darnos algo de sabiduría de despedida sobre cómo las marcas deberían pensar en Web3 y el metaverso como un medio para conectarse con sus consumidores?

00:30:15

*Rebecca Minkoff:* Creo que es algo que definitivamente no va a desaparecer. Una vez más, tienes que estar dispuesto a experimentar. Tienes que estar dispuesto a equivocarte. Y volvería a lo que es valioso para su consumidor y ¿cómo lo invita a una experiencia que el dinero no puede comprar? Como ahora la gente tiene estos NFT de prueba similar a la de que estuve allí. Y como vine al concierto underground, ahora recibo un trato cada vez que

# WPP Metaverse y más podcast de la Academia

## Temporada 1, Episodio 10

### Cultura Comunidades e Influencers - Rebecca Minkoff

compro una camiseta o; Hay maneras de ser realmente creativo para impulsar la exageración y la exclusividad, pero también abrirlo a mucha gente.

00:31:04

*Jennifer DaSilva:* Sí, absolutamente.

00:31:05

*Rebecca Minkoff:* Y creo que necesita una persona creativa y, de nuevo, no tiene que costar mucho dinero. Hicimos esto con un caparazón de equipo y logramos milagros. Pero se puede hacer.

00:31:19

*Jennifer DaSilva:* Sí, absolutamente. Los milagros pueden suceder en este espacio. Y creo que es por eso que tanta gente está dispuesta a probarlo, que es un momento increíble para las marcas y para nosotros porque realmente no hay expertos en este momento. Todos seguimos aprendiendo juntos. Y, a tu punto sobre la persona que te hizo esa pregunta en marzo de 2021, y decían: "¿Estás pensando en Web3?" Y estás pensando que es demasiado tarde. No es demasiado tarde. En realidad estamos en su infancia. Y en realidad todos todavía estamos saltando y aprendiendo. Y es un momento increíble para que pienses en abrir una billetera. Es un momento increíble para que comiences a hablar con una marca sobre cómo participar. Y es un momento increíble para pensar en una comunidad que ya está ahí fuera y que puedes asociarte y aprovechar, como lo has hecho con Mavion. Pero aprecio mucho que estén aquí hoy y hablen de esto. Siempre has sido un innovador desde las formas en que tenías tu tienda y hasta esto; Así que siempre a la vanguardia de impulsar la innovación con sus marcas. Y realmente aprecio eso y admiro eso de ti. Gracias. Y eso concluye este episodio del podcast Metaverse and More Academy de WPP. Esta ha sido una discusión increíble y estoy muy contenta de traerlos con mi amiga Rebecca Minkoff. Quiero agradecer a nuestros oyentes por sintonizar y un agradecimiento especial a nuestro invitado por acompañarnos hoy. Por favor, asegúrese de seguir y compartir este podcast. Si desea continuar esta discusión, comparta sus pensamientos en nuestra comunidad de Twitter. Espero que te unas a nosotros en nuestra próxima. Hasta entonces, manténgase con clase metaverso.

00:32:59

*Stephan Pretorius:* Gracias por escuchar el podcast Metaverse and More Academy de WPP. No olvides suscribirte para no perderte futuros episodios. Si desea obtener más información sobre WPP, la Compañía de Transformación Creativa, encuéntrenos en [wpp.com](http://wpp.com) o envíenos una nota a [newbusiness@wpp.com](mailto:newbusiness@wpp.com). Eso es todo por hoy. Esperamos verte en el metaverso.