



Aqui, comunidade é casa.

GUIA DE TENDÊNCIAS EM COMUNIDADES

O que os
dados dizem
sobre pessoas
e o que você
pode fazer
com isso.

Oi, eu sou a Gi!

Que bom ter você por aqui!

Meu nome é **Gi Duailibe**, trabalho há mais de 20 anos com comunicação, marcas e pessoas. Minha última década tem sido totalmente **focada em comunidades** enquanto eu também morei em 3 continentes diferentes.

Imigrar primeiro para Nova York por anos e depois trocar a cidade que nunca dorme pela tranquilidade da Itália, fortaleceu o meu **desejo de trabalhar com pessoas**.

Viver em comunidade, ter um lugar seguro para voltar, traz uma bagagem enorme cheia de aprendizados, e assim tem sido a minha carreira **com clientes em 42 países** até o momento.

Comunidades pra mim não é tendência de marketing, **mas espaços vivos de troca, pertencimento e continuidade**.

A Munay nasceu desse olhar: da certeza de que comunidades bem cuidadas não apenas conectam pessoas, mas também **sustentam negócios, criam clientes fiéis e constroem legado**.

Nesse guia reuni pra você **dados, pesquisas e, principalmente, observações de quem está no campo, vivendo comunidades por dentro, em diferentes culturas e contextos**. Ele é um convite à reflexão para quem lidera, cria ou sente que está puxando algum tipo de movimento no mundo.

Aperta o cinto que a viagem vai ser boa!
Aproveite e te vejo por aí!

Com carinho,
Gi Duailibe

@gi.duailibe
@munaycomunidades



Hello!

De uma forma geral, o que podemos esperar e como estar um passo na frente?

Estamos entrando oficialmente em um período que grandes empresas de pesquisa de comportamento e tendência já nomearam de forma direta: **vivemos uma exaustão coletiva**. A WGSN chamou 2026 de *The Great Exhaustion*, um cansaço generalizado **do modelo digital acelerado, performático e baseado em visibilidade constante**.

Isso não é apenas um conceito bonito, ele aparece de forma clara no **comportamento das pessoas**.

O engajamento médio nas redes sociais **caiu drasticamente** nos últimos

dois anos. Segundo dados citados pelo Financial Times, o engajamento médio do Instagram caiu de **2,94% em janeiro de 2024 para 0,61% em janeiro de 2025**.

Ao mesmo tempo, pesquisas da Deloitte mostram que **uma em cada cinco pessoas deletou ao menos um aplicativo social no último ano**, e entre a galera da Geração Z, esse número se aproxima de uma em cada três.

O que isso nos diz não é que as pessoas desistiram de se conectar. Pelo contrário! Elas estão **deixando ambientes que exigem performance**

constante, comparação e exposição contínua.

As redes seguem existindo, mas seu papel muda. Elas se tornam **portas de entrada, espaços de descoberta e pesquisa**. A conexão que gera o movimento de verdade acontece em outros lugares.

É nesse cenário que as comunidades voltam ao centro.

Não como moda, mas **como resposta prática** a um mundo cheio de pessoas cansadas e com mais dúvidas do que certezas.





**Mais do que
achismo,**

**vamos falar
de pesquisa
e dados!**

As 10 tendências que todo líder de comunidade precisa observar em 2026

A partir de pesquisas globais, relatórios de tendências e muita observação prática, estas são as **dez forças que já estão moldando o presente e que vão definir o sucesso de comunidades**, movimentos e negócios em 2026.

Fica de olho que isso aqui pode **fazer a diferença** no seu ano!





1

O engajamento público nas redes abertas continua caindo

O engajamento médio do Instagram **caiu cerca de 80% em apenas um ano**. Não estamos falando de uso, e sim de engajamento.

Pessoas **continuam usando (e muito) mas para consumo e não interação**. Isso não é um ajuste pontual, é um sinal claro de mudança de comportamento.

A **paciência tá acabando** por um feed entupido de anúncios e conteúdos genéricos.

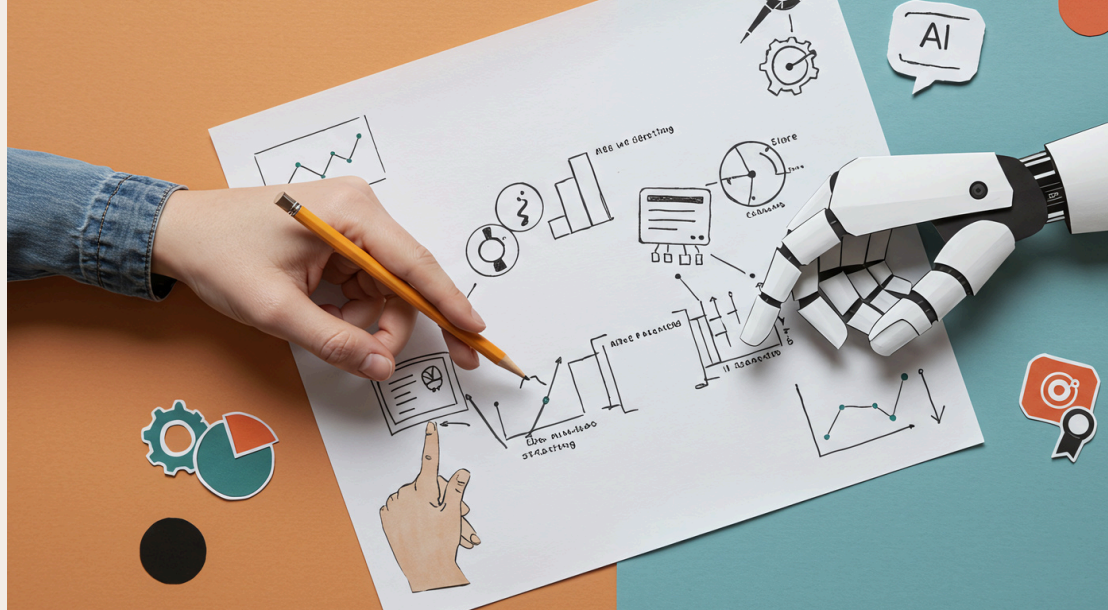
2

Pessoas estão deletando redes sociais de forma ativa

Segundo a Deloitte, **1 em cada 5 pessoas removeu pelo menos um aplicativo social no último ano**. Entre a Gen Z, esse número chega perto de 1 em cada 3.

Não é rebeldia digital, é uma **decisão consciente de proteger tempo, atenção e saúde emocional**.

3



Mais de 50% do conteúdo online será gerado por IA até 2026

Projeções de veículos como Financial Times e TechCrunch indicam que **mais da metade do conteúdo online será gerado por inteligência artificial**. Isso aumenta o volume, mas reduz a confiança.

Em resposta, **cresce o valor do conteúdo humano, contextual e relacional**, especialmente dentro de comunidades.

Se você ainda se preocupa com o “conteúdo” que você vai “compartilhar” é hora de pensar em **como começar conversas que gerem conexões**.

4

2026 é oficialmente o ano da “Grande Exaustão”

A WGSN identificou um esgotamento coletivo do modelo digital performático. **As pessoas estão cansadas de viver em modo vitrine**. Isso abre espaço para ambientes mais lentos, previsíveis e humanos.

Nada de projetos mega burocráticos e complexos, é hora de **sermos criativos, pontuais e verdadeiros** mais do que nunca.



5

Comunidade impacta conversão diretamente

Em uma análise de mais de 1 milhão de jornadas de compra, apresentada pela WPP no Meta Fest 2025, foi identificado que cerca de **20% da influência na conversão se perde quando não existem pontos de contato humanos e comunitários antes da venda.**

Comunidade não é pós-venda, **é pré-venda.** Podemos usar BOT, IA, mas quando a base relacional é somente tecnológica, a sua retenção e LTV vai lá pro pé (de forma negativa).



6

Migração clara para microcomunidades

Plataformas como WhatsApp, Discord, Telegram e Reddit crescem como principais espaços de troca. Menos exposição pública, **mais conversa privada com mais relação.**

Fica só uma ressalva aqui, mesmo grupos com sinergia, **precisam de organização** ou acabam se tornando algo extremamente poluído e barulhento.



Comunidades próprias geram engajamento real

Quem constrói território próprio (grupos fechados, encontros recorrentes, plataformas próprias) **sofre menos com mudanças de algoritmo e cria vínculos mais duradouros.**

A relação deixa de depender de alcance e passa a depender do **cuidado e manutenção.**

Precisa começar perfeita e com dezenas de membros?
De forma nenhuma! **Uma vida de cada vez** já gera o movimento que você procura.

7

8

Conteúdo longo voltou a performar

Dados da Sprout Social mostram que **89% das empresas usam vídeo curto, mas ao mesmo tempo cresce o consumo de YouTube, séries episódicas e storytelling de longo prazo.** As pessoas não perderam a atenção, perderam a paciência com o que é raso.

Tem aquele sonho de ter um podcast? Agora é a hora. Criar para o Youtube? Abra seu canal. E lembre: **com verdade, deixe o perfeccionismo de lado.**



O offline cresce como comportamento mensurável

9

Há crescimento consistente de comunidades locais, walking clubs, encontros presenciais e eventos sem celular. **O online não desaparece, mas ele também aponta para o offline,** onde os vínculos se aprofundam.

Você sabia que tem pesquisas do Belong Center que comprovam que para fazer uma amizade simples você precisa de 50 horas de convivência e para uma amizade profunda são 200 horas aproximadas? **O presencial vem com força pra sustentar isso.**



10

Métricas de vaidade perdem valor estratégico

Seguidores, curtidas e alcance dão lugar a **pertencimento, confiança e lealdade**. Em 2026, o que sustenta crescimento é permanência, e definitivamente não volume. Foque na **constância e presença de verdade** que você vai ver resultados reais.

Essas tendências não são previsões distantes, se você prestar bem atenção elas já estão acontecendo. **O negócio agora é não ignorar!**



Comportamento humano, segurança e comunidades que também geram negócio



No centro de qualquer comunidade está o **comportamento humano**. Pessoas procuram lugares onde possam ser vistas, ouvidas e respeitadas. Em um **cenário de exaustão coletiva, essa necessidade se intensifica**.

Criar um espaço seguro não é sobre controle, mas criar ambientes, programas e projetos que **deixem claro como as pessoas podem se relacionar**, o que é esperado e o que não é tolerado. É permitir **participação sem pressão constante, sem exposição forçada, sem medo de errar**. Acalma teu coração! Faça sua parte que sua galera vem!

Quando alguém sente que pode entrar, sair,

voltar e ainda assim pertencer, **as conexões se fortalecem e isso que vai gerar confiança** em um momento que tá difícil confiar no que está sendo vendido na internet.

Do ponto de vista de negócio, isso não é um custo, **é um ativo e dos bons**. Comunidades seguras aumentam **tempo de permanência, valor percebido, fidelização e disposição** para investir em produtos, serviços e experiências.

Foi-se o tempo de venda por gatilhos, as pessoas agora querem **é confiar antes pra comprar depois**.



Um recado especial pra você que quer liderar um movimento

Se existe um ano para olhar para comunidade com seriedade estratégica, esse ano é 2026.

Talvez isso signifique **criar um espaço novo**. Talvez **cuidar melhor das pessoas que já caminham com você** (pagantes ou não). Talvez encontrar uma **comunidade onde você também possa pertencer**.

Não pense que comunidades nascem prontas, a sua, **começa com o seu movimento**. Com alguém como você que decide sustentar uma conversa, manter um ritmo e cuidar das pessoas envolvidas.

Se você lidera um projeto, uma marca ou um movimento, a pergunta não é mais se vale a pena investir em comunidade. A pergunta é **como fazer isso de forma consciente, humana e sustentável**.

Faça! Teste! Ajuste e faça de novo.

Em 2026, **pertencimento deixa de ser só um detalhe**, gosto de dizer que vai voltar a ser nossa base para seguir em frente.

Podemos ver como estratégia, eu te convido a ver como **um chamado para termos um negócio de sucesso que transforma vidas, começando pela nossa**. E cá entre nós, é lindo demais.

Agora mãos na massa! **Estou aqui pra você junto com o time da Munay**.

Vem com a gente!

Aqui, comunidade é casa.

Com carinho,
Gi Duailibe





Aqui, comunidade é casa.
