

raiseUP

# Plano estratégico de marketing

Cliente:



# Sumário

1. Visão Executiva
2. Diagnóstico Estratégico da Marca
3. Regras de Ouro da Comunicação
4. Público e Decisão de Compra
5. SWOT Estratégico
6. Arquitetura de Canais (comercial + institucional)
7. Estratégia Central de Comunicação
8. Linha Editorial (ajustada para conversão)
9. Roadmap de Execução (60 dias)
10. Métricas Importantes
11. Governança raiseUP x M4



x

# Visão Executiva

A M4 já possui operação ativa de marketing, presença digital estruturada e capacidade produtiva validada. O desafio não é visibilidade, é clareza estratégica, posicionamento e previsibilidade de demanda.

## \* Desafio Central

Sair da comunicação genérica de “móveis planejados” e assumir um posicionamento claro de valor, reduzindo dependência de orçamento frio e disputa por preço.

## \* Onde o marketing deve levar o negócio

Transformar o marketing em um sistema contínuo de geração de demanda qualificada, com percepção de autoridade, processo claro e decisão mais rápida.

### Objetivo principal:

- Gerar demanda previsível para projetos de maior valor percebido.

### Papel do marketing:

- Educar o mercado, filtrar o lead certo e acelerar decisão, não apenas atrair volume.



# Diagnóstico Estratégico da Marca

## Situação Atual

Marca operacionalmente forte, mas com comunicação ainda pouco diferenciada no digital.

## Percepção provável do mercado

“Mais uma empresa de móveis planejados”, sem clareza imediata de diferencial.

## Principais Riscos

- ⚠️ Concorrência por preço
- ⚠️ Lead chegando sem entender processo e valor
- ⚠️ Comunicação focada demais em produto final

## Oportunidade clara



- ✓ Mostrar processo, método e acompanhamento
- ✓ Posicionar a M4 como especialista em solução completa
- ✓ Elevar percepção sem aumentar complexidade

## **✗ Nunca fazer**

Falar apenas de móveis,  
sem falar de solução

Mostrar projeto  
sem contexto ou  
problema resolvido

Disputar atenção  
com estética vazia

# Regras de ouro da comunicação

## **✓ Sempre fazer**

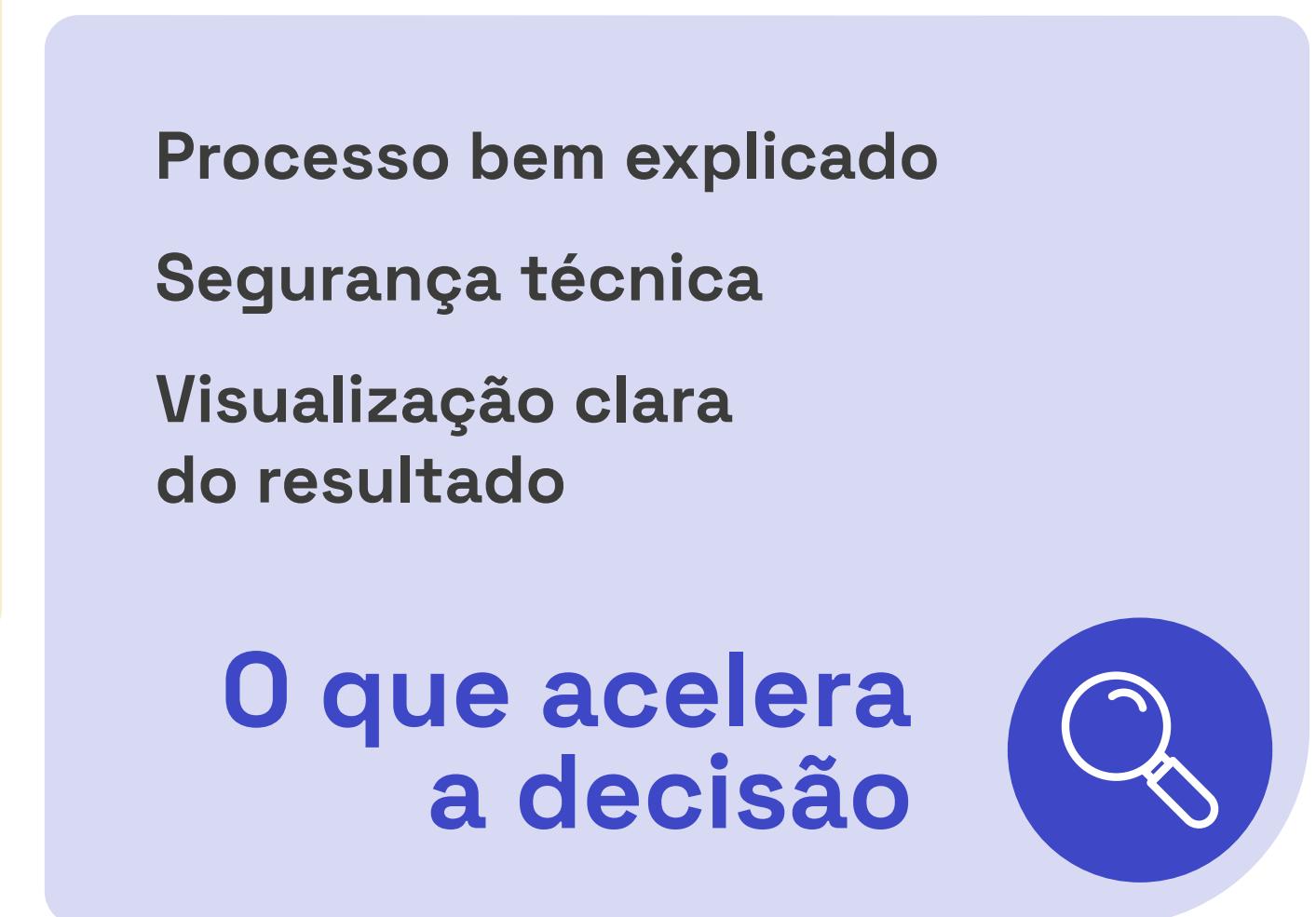
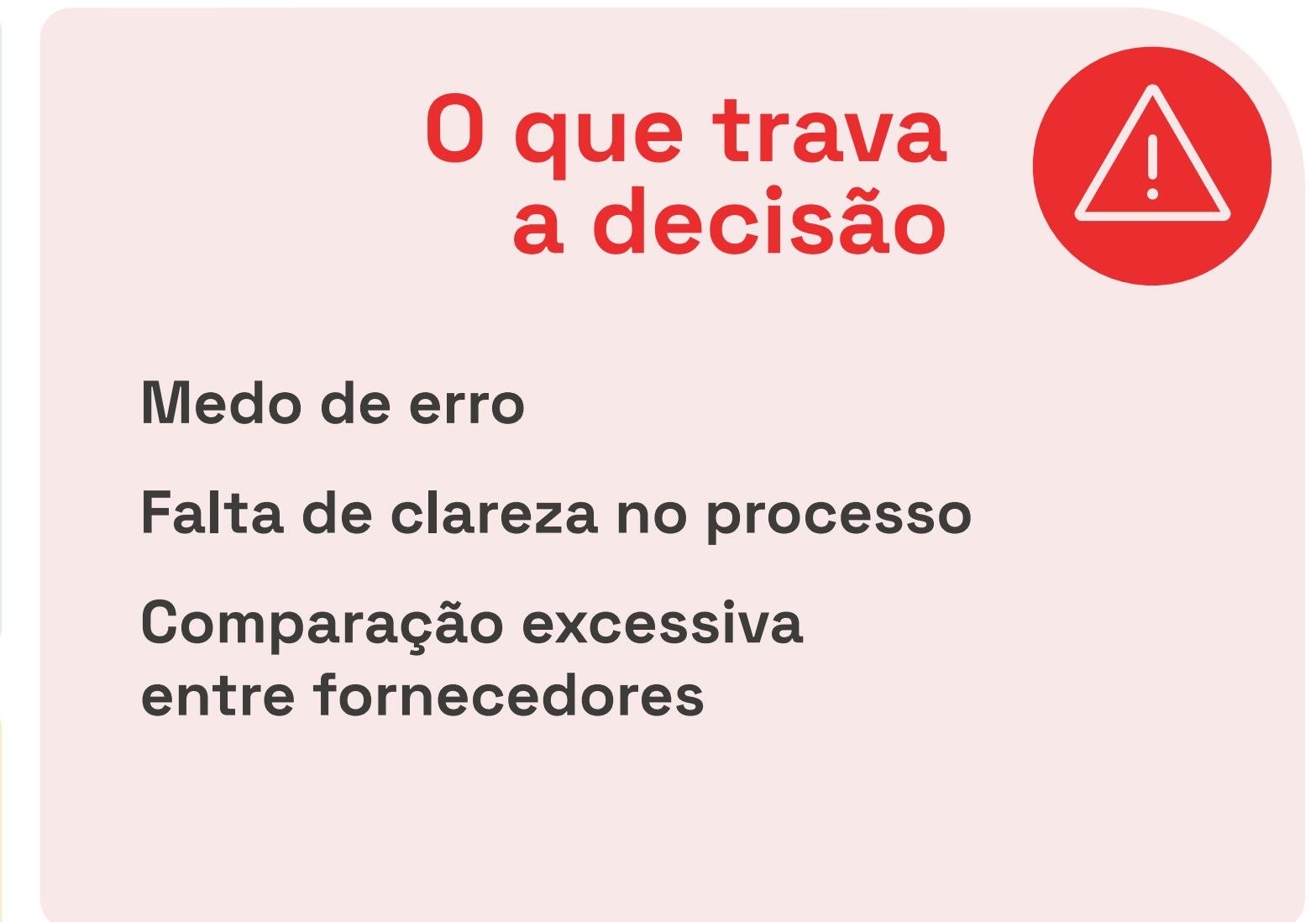
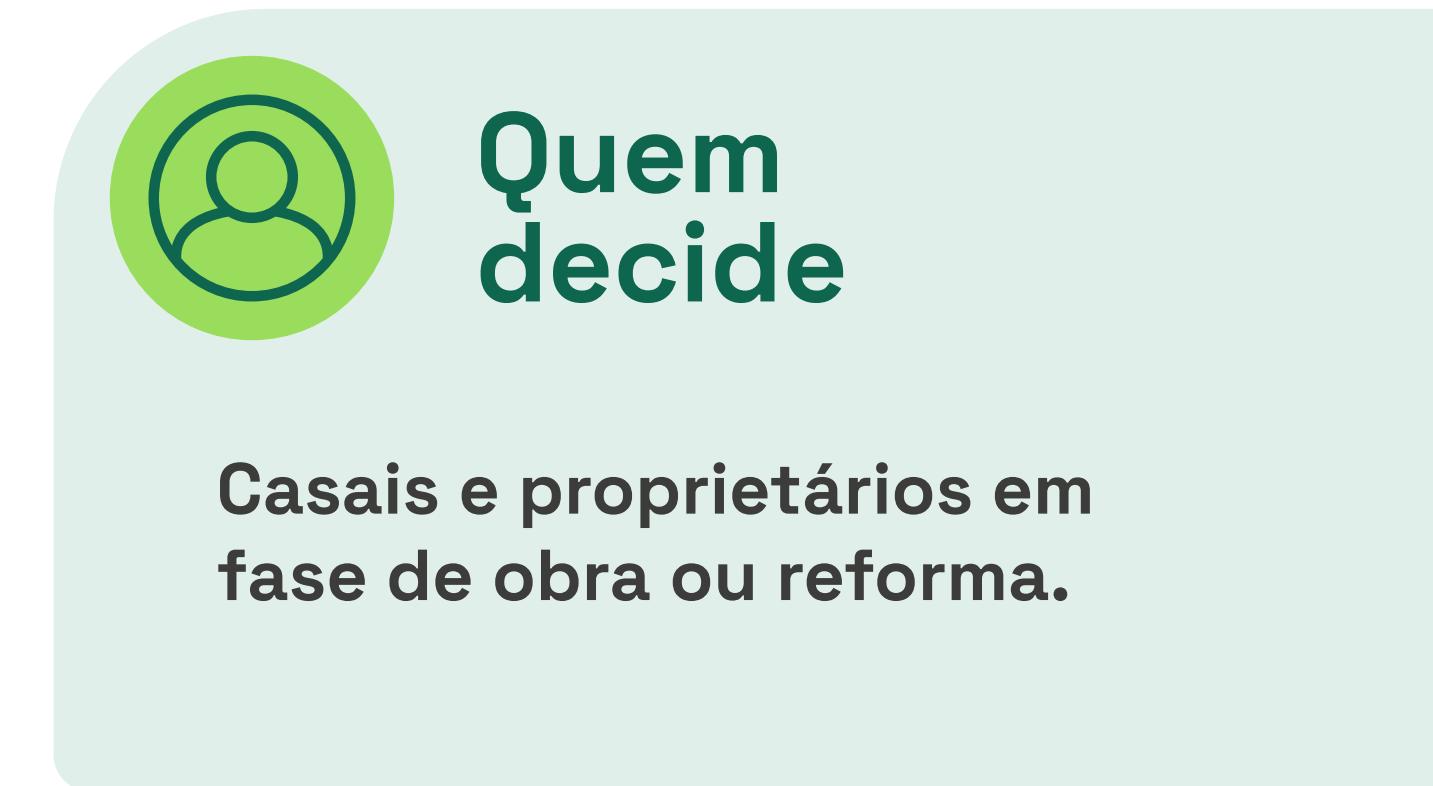
Mostrar processo e método

Explicar o antes,  
durante e depois

Conduzir o cliente  
na decisão

Posicionar a M4 como  
especialista, não  
como catálogo

# Público e decisão de compra



## FORÇAS

- Capacidade produtiva
- Experiência prática
- Portfólio real

## FRAQUEZAS

- Diferencial pouco explícito
- Comunicação ainda genérica
- Lead chega pouco educado

## SWOT Estratégico

## AMEAÇAS

- Concorrência por preço
- Comparação rasa
- Decisão baseada apenas em estética

## OPORTUNIDADES

- Educação do mercado
- Conteúdo de processo
- Autoridade local

# Arquitetura de Canais



## Instagram

- \* Função Percepção e autoridade
- \* Conteúdo Processo, bastidores, provas reais
- \* Objetivo Educar e filtrar

## Vídeos Reels/Stories

- \* Função Condução de decisão
- \* Conteúdo Explicação simples do método M4
- \* Objetivo Reduzir objeções

## WhatsApp

- \* Função Conversão
- \* Conteúdo Clareza, direção e próximos passos
- \* Objetivo Transformar interesse em projeto

## Tráfego Pago Meta/Google

- \* Função Geração de demanda ativa
- \* Conteúdo Convite claro para solução
- \* Objetivo Previsibilidade

# Estratégia Central de Comunicação

## Eixo estratégico principal

M4 não vende móveis. Entrega personalidade  
em cada projeto com método.

## Promessa implícita

Com a M4, a personalidade e a ideia  
do cliente é materializada no projeto

## Frase guia

“Sua personalidade não é um  
improviso. É o nosso método.”

## IDEIA-MÃE

Projeto não é improviso.  
É processo, cuidado  
e personalização

# Linhas Editoriais

## ● Institucional

Mostra estrutura,  
método e organização.

## ● Prova

Antes/depois, depoimentos,  
bastidores reais.

## ● Orientação

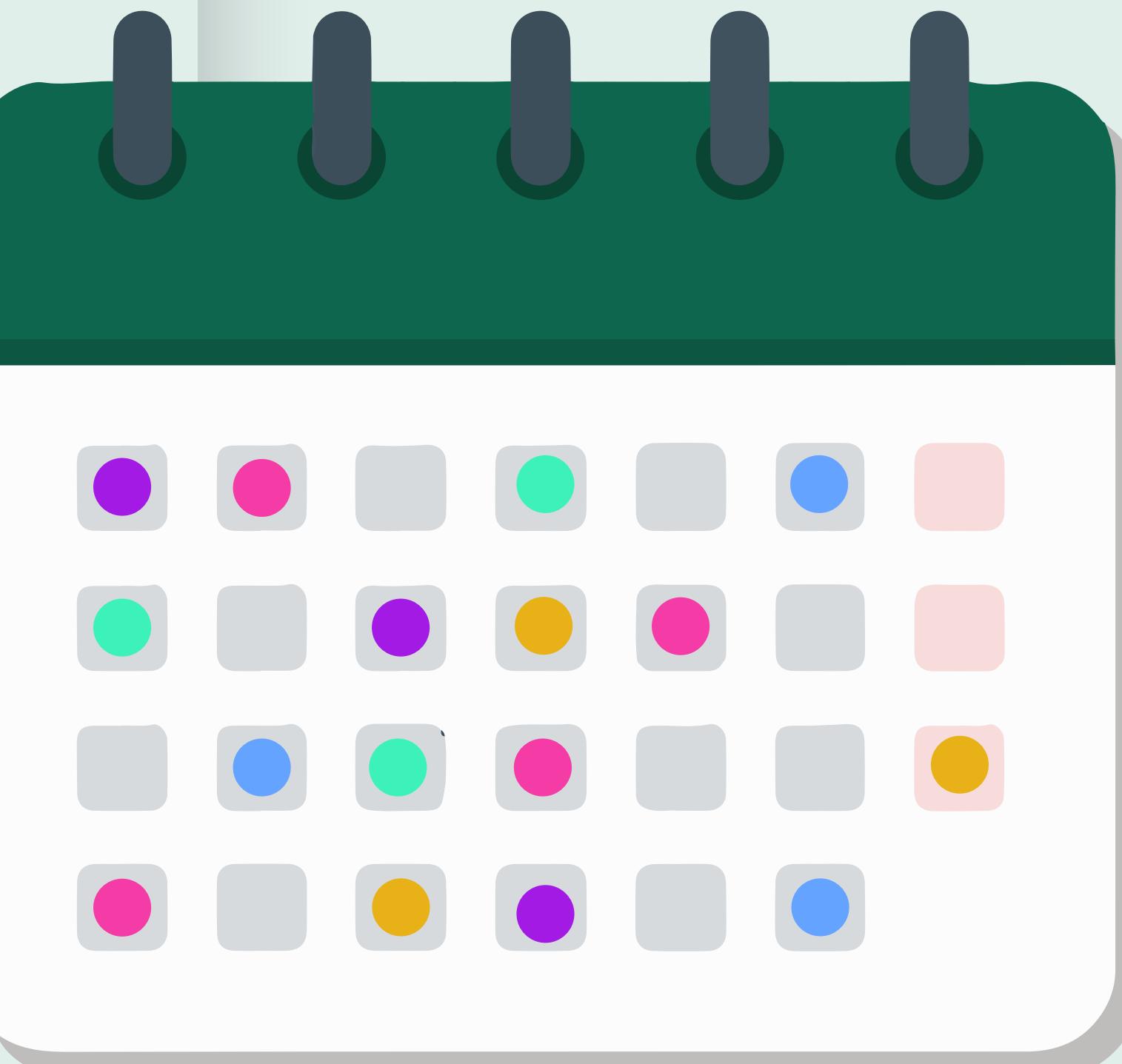
Conteúdos que conduzem  
o cliente a decidir.

## ● Comercial Direta

Convites claros para  
projeto e orçamento.

## ● Autoridade

Educação simples sobre erros  
comuns e decisões corretas.



# 90 DIAS

## Roadmap de Execução



## #MÊS 1

Clareza e posicionamento  
+ Tráfego ativo + conteúdo  
com CTA claro.

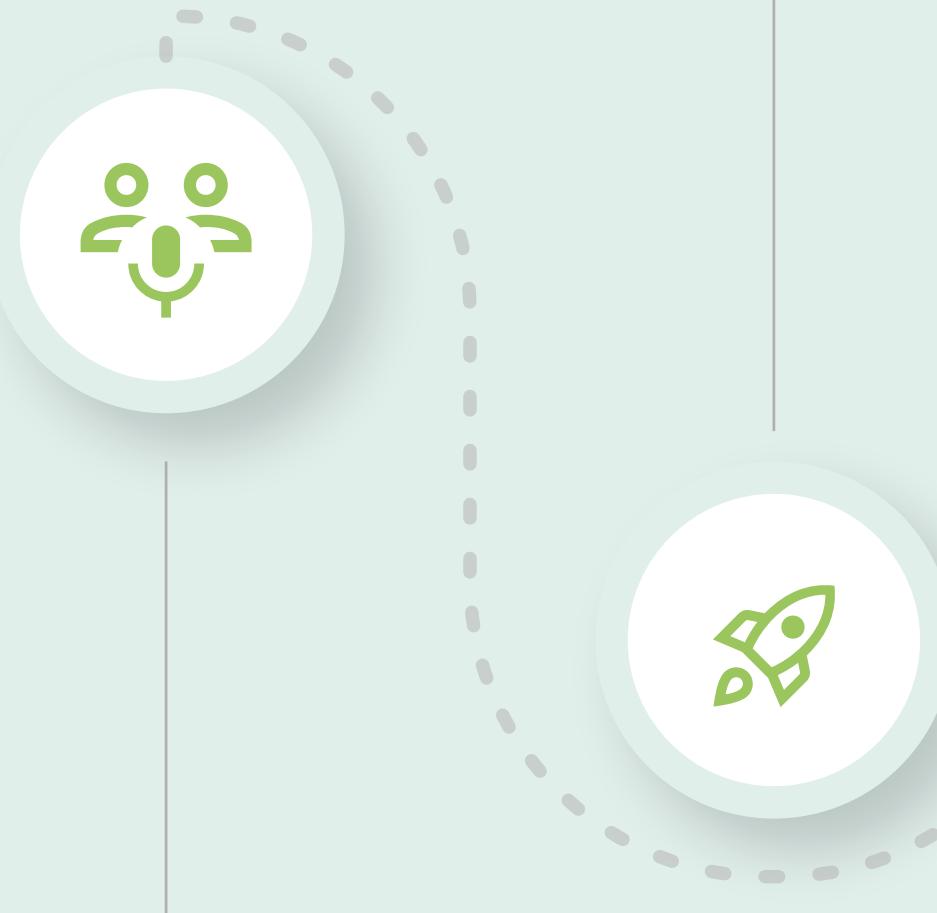
## #MÊS 2

Geração de demanda  
qualificada Google

## #MÊS 3

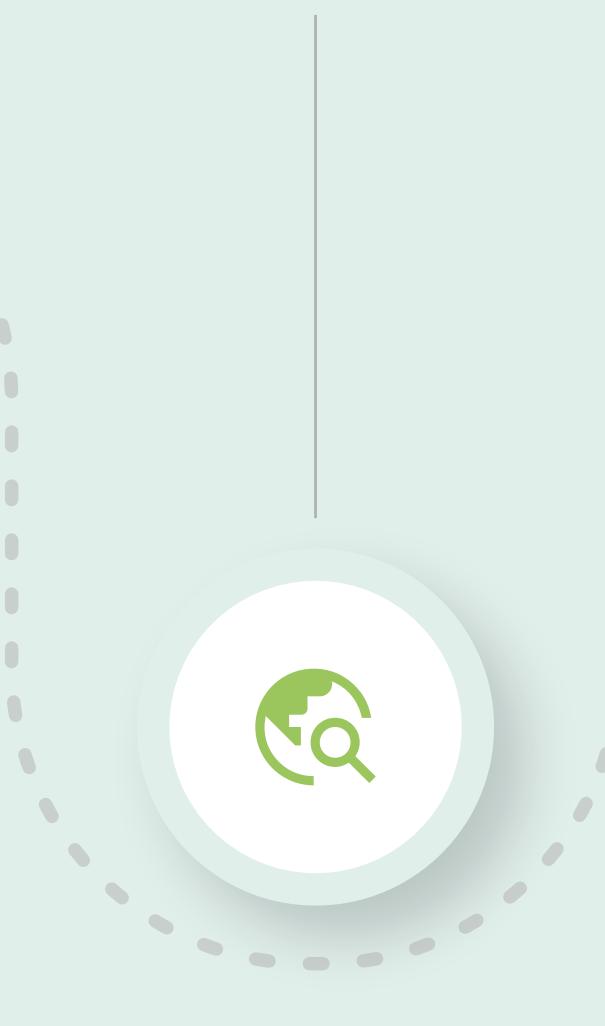
Otimização e escala

### Tráfego ativo



Ajuste do discurso,  
bio, destaque e  
narrativa central

### Posicionamento com foco em pesquisa no Google



Conteúdo com  
CTA claro



Conhecimento da  
empresa no Google  
meu negócio.

### Ajustes finos



Foco em leads  
melhores



### Redução de ruído

# Métricas Importantes



-  Leads qualificados
-  Tempo médio de decisão
-  Taxa de conversão no WhatsApp
-  Projetos fechados por canal

Sem métricas  
de vaidade.

# raiseUP

Estratégia

Direção de comunicação

Conteúdo e campanhas

Análise contínua

## Governança



RITMO

Acompanhamento mensal  
com foco em decisão.

**M4**  
MÓVEIS E PLANEJADOS

Execução comercial

Retorno rápido

Alinhamento estratégico

# raiseUP

Este material foi desenvolvido pela RaiseUp  
– Agência de Marketing, na cidade de Pelotas,  
em 2025. Uso exclusivo para clientes RaiseUp.

A reprodução, total ou parcial, sem  
autorização prévia, não é permitida.

