

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 Casa Brasil Tintas



# Visão Executiva

A Casa Brasil Tintas saiu de um marketing lento e pouco estratégico para um cenário de relacionamento forte, agilidade comercial e percepção positiva da marca. Hoje, a empresa já compete por valor, não por preço.

## \* Desafio Central

**Aumentar o nível de consciência do público sobre a qualidade do atendimento digital**, transformando relacionamento em **decisão mais rápida e previsível**.

## Objetivo principal:

- Fortalecer o posicionamento da Casa Brasil Tintas como referência em **atendimento, confiança e orientação**, acelerando a conversão no digital.

## Papel do marketing:

- Educar o público sobre o valor do atendimento
- Reduzir atritos na decisão
- Sustentar crescimento sem depender de promoções



# Diagnóstico Estratégico da Marca

## Situação Atual

- Marca bem vista
- Relacionamento forte com clientes
- Atendimento reconhecido como diferencial

## Percepção provável do mercado

“Uma loja confiável, bem localizada, que atende bem e resolve.”

## Principais Riscos

- ⚠️ Atendimento digital não escalar na mesma qualidade da loja física
- ⚠️ Concorrentes copiando estética sem entregar relacionamento
- ⚠️ Parte do público ainda decidir apenas por preço

## Oportunidade clara

- ✓ Transformar atendimento em argumento central de venda
- ✓ Usar prova social como principal motor de conversão
- ✓ Assumir autoridade local frente a concorrentes emergentes



## **✗ Nunca fazer**

Falar só de produto ou quantidade

Comunicar como se fosse apenas para consumidor final

Usar conteúdo genérico de tintas

Disputar atenção apenas por preço

# **Regras de ouro da comunicação**

## **✓ Sempre fazer**

Mostrar atendimento como diferencial real

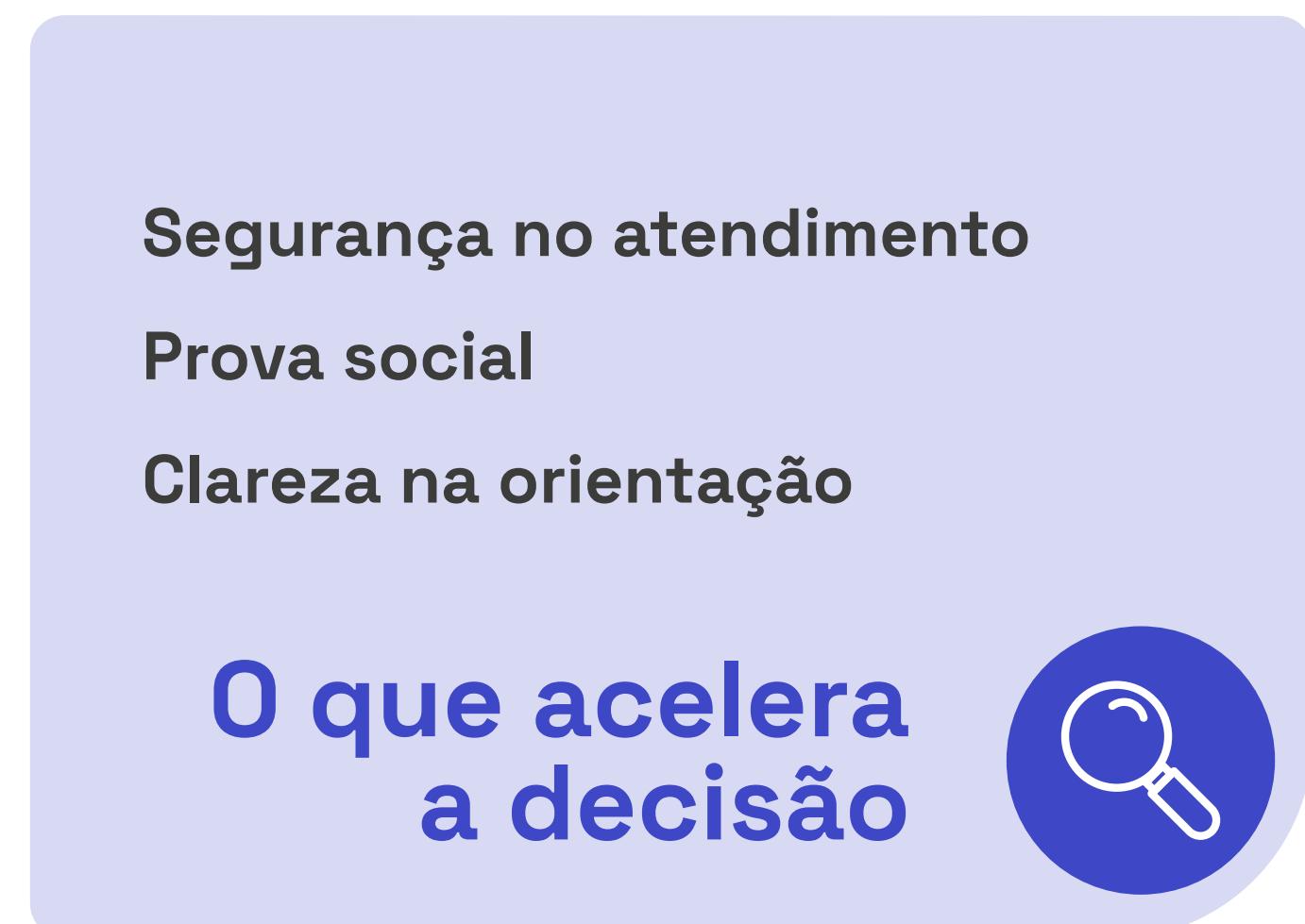
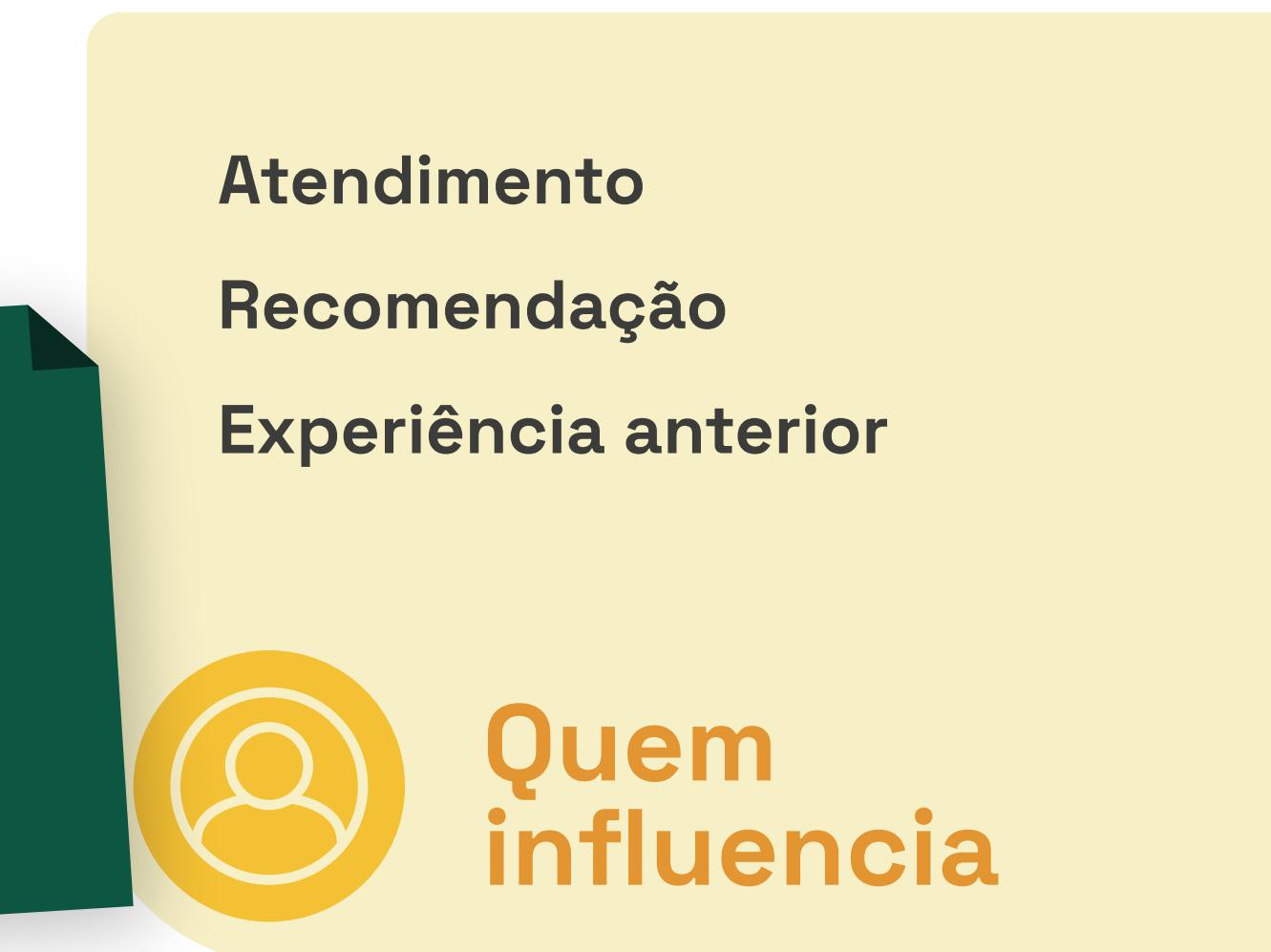
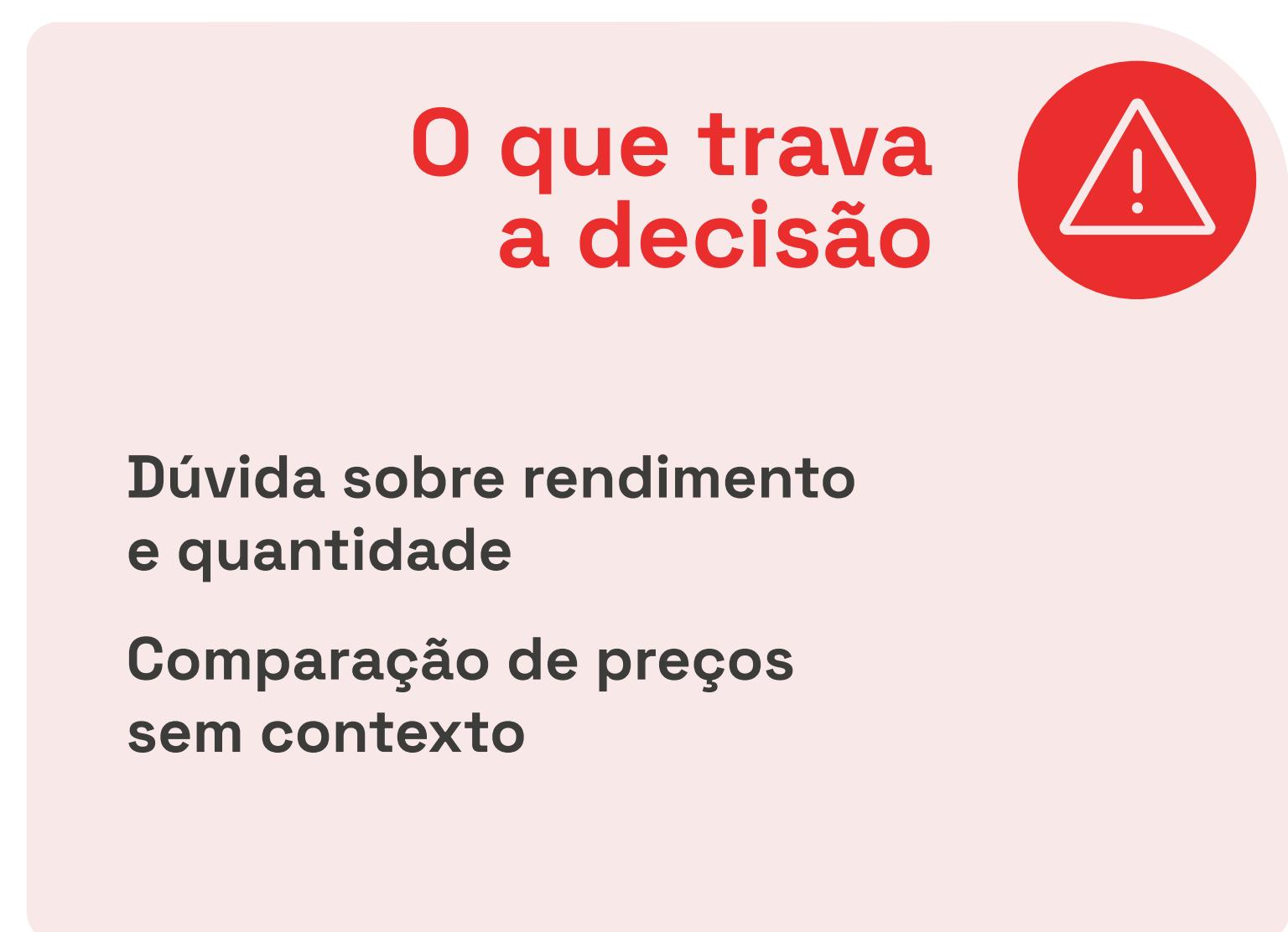
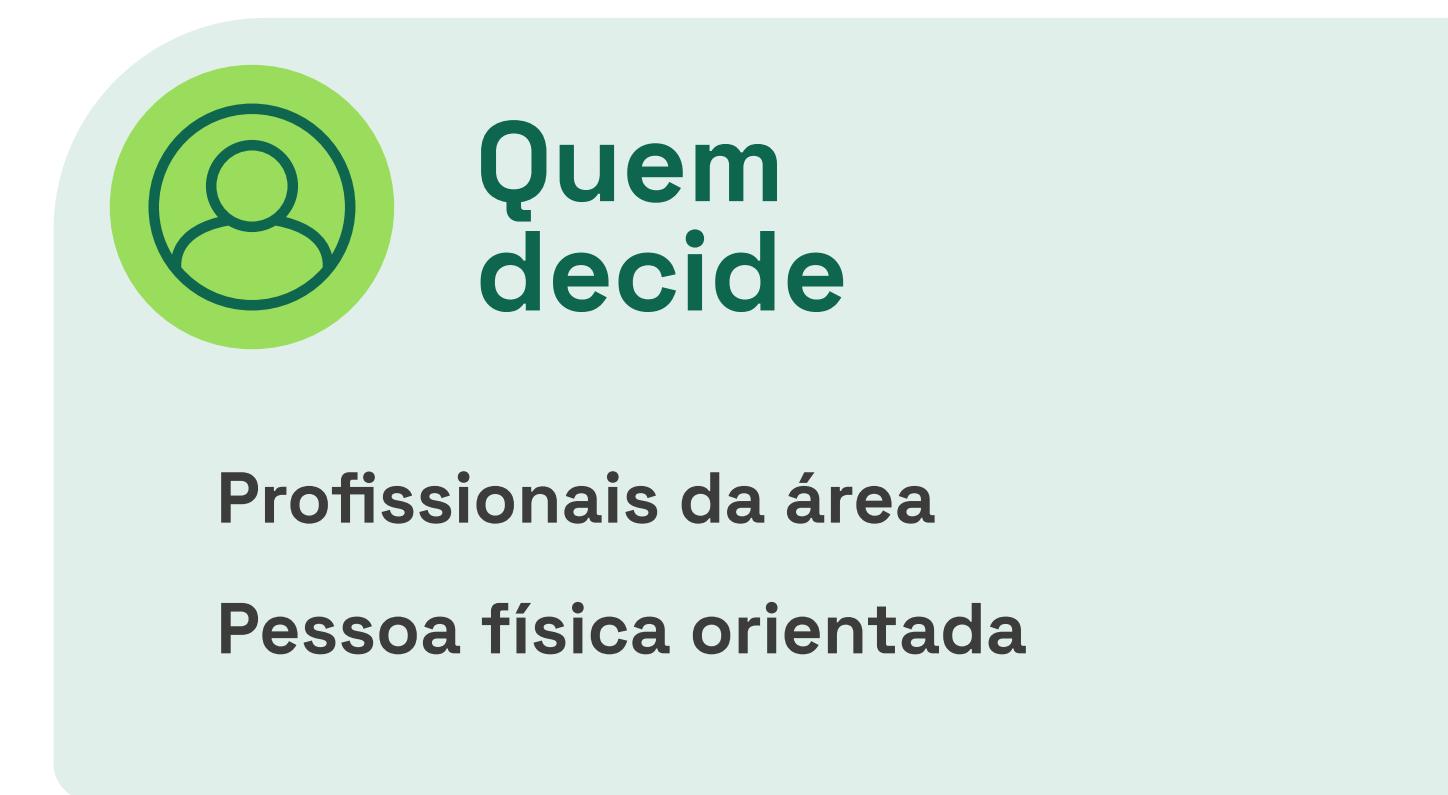
Provar relacionamento com clientes reais

Comunicar solução, não só produto

Usar linguagem simples, consultiva e segura



# Público e decisão de compra



## FORÇAS

- Atendimento diferenciado
- Relacionamento forte
- Localização e tempo de mercado

## FRAQUEZAS

- Atendimento digital ainda em amadurecimento
- Escala do relacionamento no online
- Consciência parcial do valor

## AMEAÇAS

- Concorrentes emergentes
- Disputa rasa por preço
- Comunicação genérica no segmento

## SWOT Estratégico

## OPORTUNIDADES

- Prova social como motor principal
- Educação do público
- Autoridade regional

# Arquitetura de Canais



## Instagram

- \* Função **Posicionamento e prova social**
- \* Conteúdo **Depoimentos, bastidores, atendimento**
- \* Objetivo **Valor e confiança**

## Meta Ads

- \* Função **Geração de demanda qualificada**
- \* Conteúdo **Prova + orientação**
- \* Objetivo **Conversão**

## Google

- \* Função **Captura de intenção**
- \* Conteúdo **Direcionamento claro**
- \* Objetivo **Lead pronto**

## Whatsapp

- \* Função **Conversão**
- \* Conteúdo **Atendimento consultivo**
- \* Objetivo **Fechamento**

# Estratégia Central de Comunicação

**Eixo estratégico principal**

Relacionamento que vira decisão.

**Promessa implícita**

Aqui você não erra na escolha.

**IDEIA-MÃE**

“Você não escolhe  
só a tinta. Você escolhe  
quem te orienta.”

# Linhas Editoriais

## ● Institucional

Mostra quem é a Casa  
Brasil Tintas e como atende.

## ● Prova

Depoimentos, histórias  
reais e bastidores

## ● Orientação

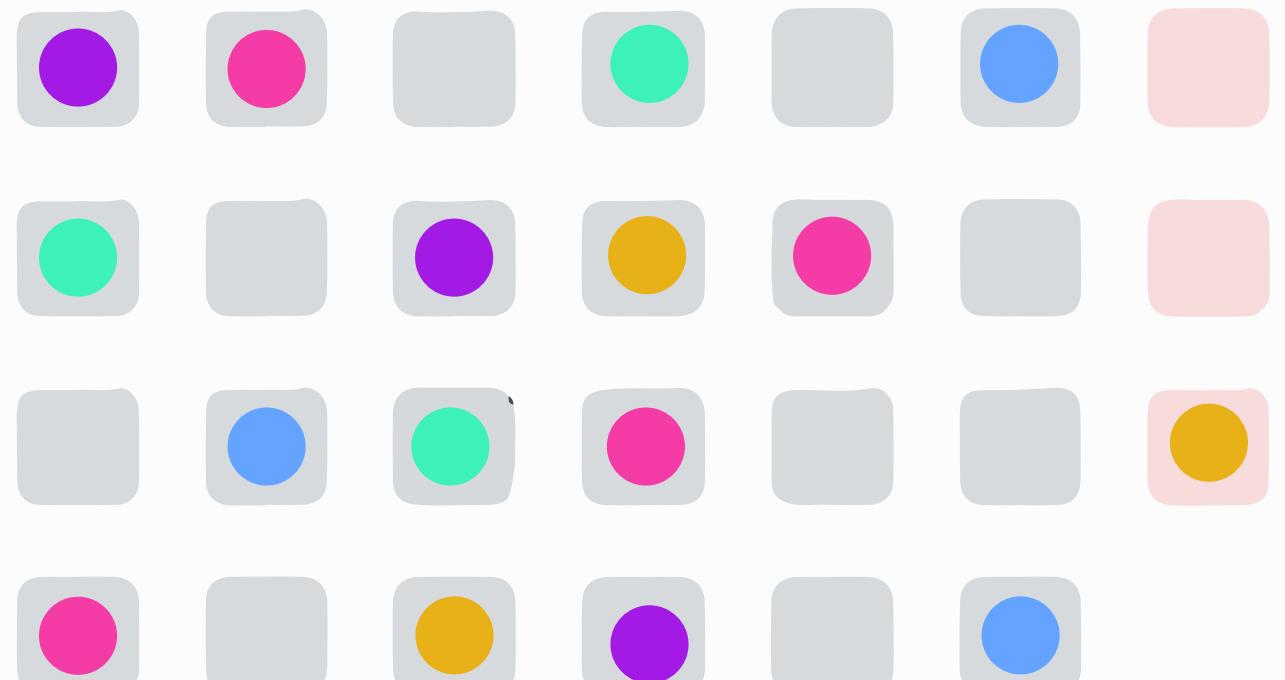
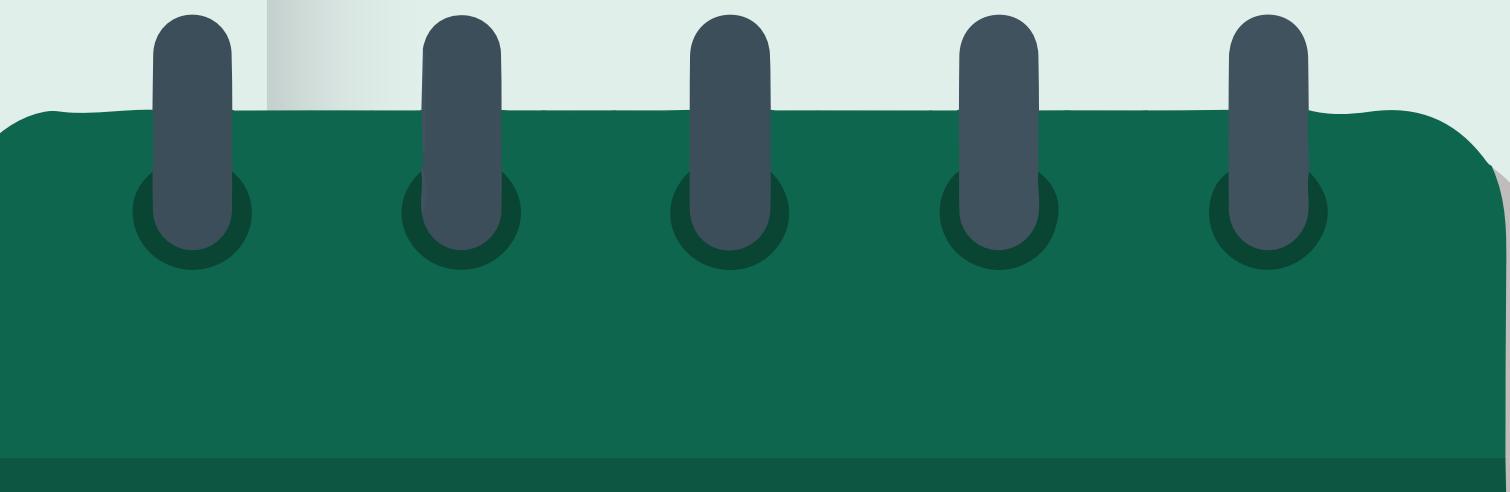
Conteúdo que reduz  
dúvida e insegurança.

## ● Comercial Direta

Convites claros para ação.

## ● Autoridade

Orientação prática,  
sem excesso técnico.



# 90 DIAS

## Roadmap de Execução



## #MÊS 1

## #MÊS 2

## #MÊS 3

### Consolidação de Posicionamento

### Amplificação de Demanda

### Escala com Controle

Organização da prova social



Ajuste do discurso

Campanhas focadas em valor



Clareza de diferenciais

Otimização de atendimento digital



Conteúdo com CTA

Ajustes finos de comunicação



Repetição do que converte



Fortalecimento da autoridade local

# Métricas Importantes



-  Leads qualificados
-  Taxa de conversão no WhatsApp
-  Tempo de decisão
-  Conteúdos que geram resposta real

Sem métricas  
de vaidade.

# raiseUP

Estratégia

Direção de comunicação

Conteúdo e campanhas

Análise contínua

## Governança



FLUXO

Acompanhamento contínuo

Ajustes mensais

Decisão baseada em resultado



Atendimento

Feedback rápido

Validação de materiais

# 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.

