



**PONTO UM**  
marketing

### **Consultoria e Planejamento**

---

Ajudamos empresas a desenvolver estratégia, clareza e estrutura, para que tomem decisões de marketing mais inteligentes, construam marcas fortes e alcancem crescimento sustentável. Transformamos complexidade em direção, e direção em resultados.





A Ponto Um oferece consultoria estratégica de marketing para empresas que precisam de direção, estrutura e execução clara.

## Diagnóstico

Análise completa da presença digital, funil de marketing e vendas, posicionamento, concorrência, processos, personas e maturidade de marketing.

Mapa do cenário atual + principais gaps e oportunidades.

## Direção Estratégica

Definição do norte da marca: posicionamento, proposta de valor, mensagens-chave, diferenciais, público-alvo e prioridades estratégicas.

Documento estratégico + narrativa e mensagens.

## Planejamento de Marketing

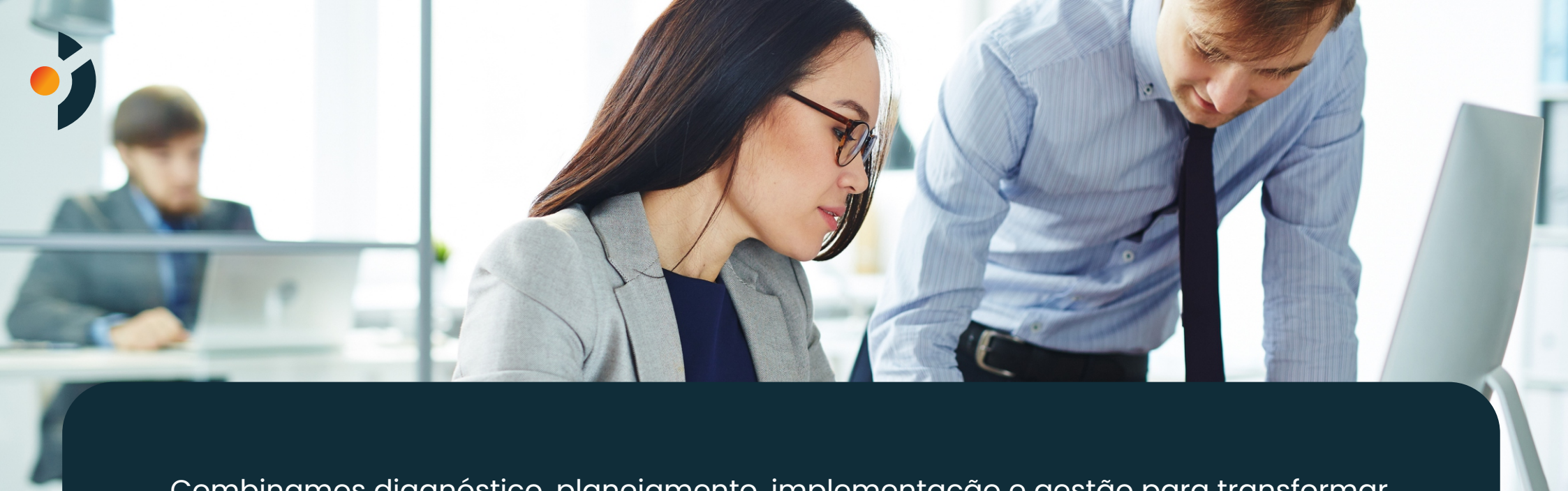
Transformação da estratégia em um plano acionável: canais, objetivos, KPIs, campanhas, jornadas e foco de execução.

Plano tático claro, com responsabilidades e cronograma.

## Acompanhamento Estratégico

Reuniões periódicas para orientar a execução, analisar métricas, ajustar prioridades e garantir que o plano está avançando.

Relatórios, insights, otimizações estratégicas.



Combinamos diagnóstico, planejamento, implementação e gestão para transformar presença digital, aumentar a eficiência dos processos e apoiar o crescimento comercial da empresa.

Impacto direto no ciclo de performance comercial

**Aquisição**



**Conversão**



**Retenção**



**Expansão**





## Aquisição

Desenhar a estratégia de aquisição de clientes mais eficiente para o negócio, definindo os melhores canais, mensagens, ofertas e indicadores.

### Entregáveis:

- Diagnóstico de canais atuais e maturidade digital
- Análise de funil e levantamento das principais oportunidades de aquisição
- Benchmarking de concorrentes e players do setor
- Estruturação da oferta de entrada
- Definição de KPIs, metas e mecanismos de mensuração

### Resultados:

Redução do  
custo por lead

Aumento de  
volume e  
qualidade

Campanhas  
mais eficientes

Previsibilidade  
de pipeline





# Conteúdo



Fortalecer o posicionamento da marca, criar clareza na mensagem e estabelecer uma estratégia de conteúdo que gere demanda e reduza objeções.

## Entregáveis:

- Diagnóstico de conteúdo atual (força, gaps e desalinhamentos)
- Auditoria de autoridade: o que hoje impulsiona ou limita credibilidade
- Definição dos 3–5 Pilares Estratégicos de Conteúdo
- Diretrizes de conteúdo para cada etapa da jornada
- Recomendação de formatos (vídeo, artigo, social, email, rich content)

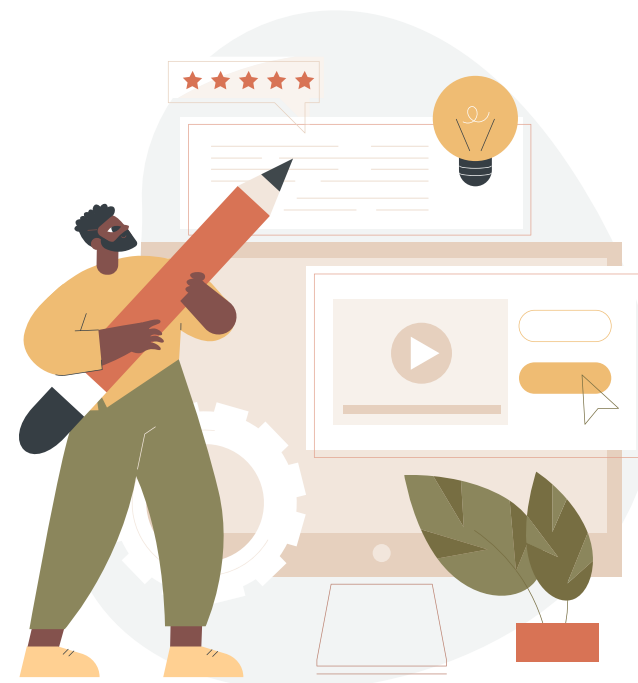
## Resultados:

Aumento da autoridade e posicionamento

Conteúdo que educa e reduz objeções

Fortalecendo a identidade e o reconhecimento da marca.

Geração contínua de demanda





## Produto



Desenhar ou otimizar a oferta para aumentar conversão, percepção de valor e satisfação.

### Entregáveis:

- Diagnóstico da oferta atual e da jornada do cliente
- Revisão da proposta de valor – Documento de Proposta de Valor + Ofertas Otimizadas
- Mapa da Experiência do Cliente
- Regras para um onboarding eficaz e escalável
- Plano de melhorias na entrega, comunicação e follow-up

### Resultados:

Aumento da taxa  
de conversão

Diminuição  
de desistências  
e objeções

Melhoria na  
experiência  
do cliente

Clareza  
estratégica  
sobre o ICP





## Estratégia de Mídia & Growth



Maximizar o ROI das campanhas pagas, identificar oportunidades de escala e criar um processo contínuo de experimentação orientado por dados.

### Entregáveis:

- Planejamento de mídia baseado em dados e objetivos de negócio.
- Estratégia de segmentação, criativos e jornadas
- Briefing estratégico para equipes internas ou agências de performance.
- Acompanhamento mensal das equipes/fornecedores com orientações de otimização.

### Resultados:

Maior eficiência de investimento

Experimentação controlada e validação rápida de hipóteses.

Abordagens que geram mais receita com o menor CAC possível

Visão clara do caminho de crescimento







Consultoria e Planejamento

A nossa consultoria não é externa, ela opera como uma extensão estratégica do seu time de Marketing e Vendas. Trabalhamos lado a lado com suas equipes para acelerar resultados, otimizar processos e garantir que cada ação esteja alinhada aos objetivos do negócio.

## ATUAÇÃO INTEGRADA

### Integração com marketing e vendas

Acompanhamento dos indicadores das duas áreas para garantir sincronia.



### Visão estratégica com ações práticas

Transformamos diagnósticos em planos acionáveis, com passos claros



### Alinhamento e acompanhamento contínuo

Checkpoints quinzenais de performance para monitoramento de KPIs



### Adaptação

Adaptamos o modelo ao estágio da empresa.



### Visão 360° das ações e dos impactos

Análise completa das ações para aquisição, conteúdo, produto, mídia e conversão.





Toda Estratégia de Sucesso Começa Aqui.