



SCORE DE MARKETING

DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO

ESTÚDIO FORMA

Arquitetura e interiores · amostra com dados fictícios

50 / 100

NOTA GERAL

EM
ESTRUTURAÇÃO

FAIXA DE MATURIDADE

AQUISIÇÃO E CANAIS

GARGALO IDENTIFICADO

Um estúdio que entrega projeto premium e cresce no ritmo de quem espera ser descoberto

O Estúdio Forma fatura R\$ 38.000 por mês com a meta de chegar a R\$ 60.000, e a distância entre os dois números tem endereço: aquisição, nota 34, a mais baixa das seis frentes. O estúdio converte bem quando a conversa acontece, 20% de fechamento em ticket de R\$ 11.000, mas conversa quase não acontece, entram cerca de 12 contatos por mês e quase todos chegam por indicação. A operação é organizada, a entrega gera elogio, e nada disso vira crescimento porque não existe canal ativo trazendo gente nova. O score 50 de 100 descreve um negócio em estruturação: forte da porta pra dentro, invisível da porta pra fora. A boa notícia é que gargalo de aquisição com conversão saudável é o cenário mais barato de resolver, porque cada lead novo cai numa máquina que já sabe fechar.

OS TRÊS PONTOS CRÍTICOS

1

[Redacted text block 1]

2

[Redacted text block 2]

3

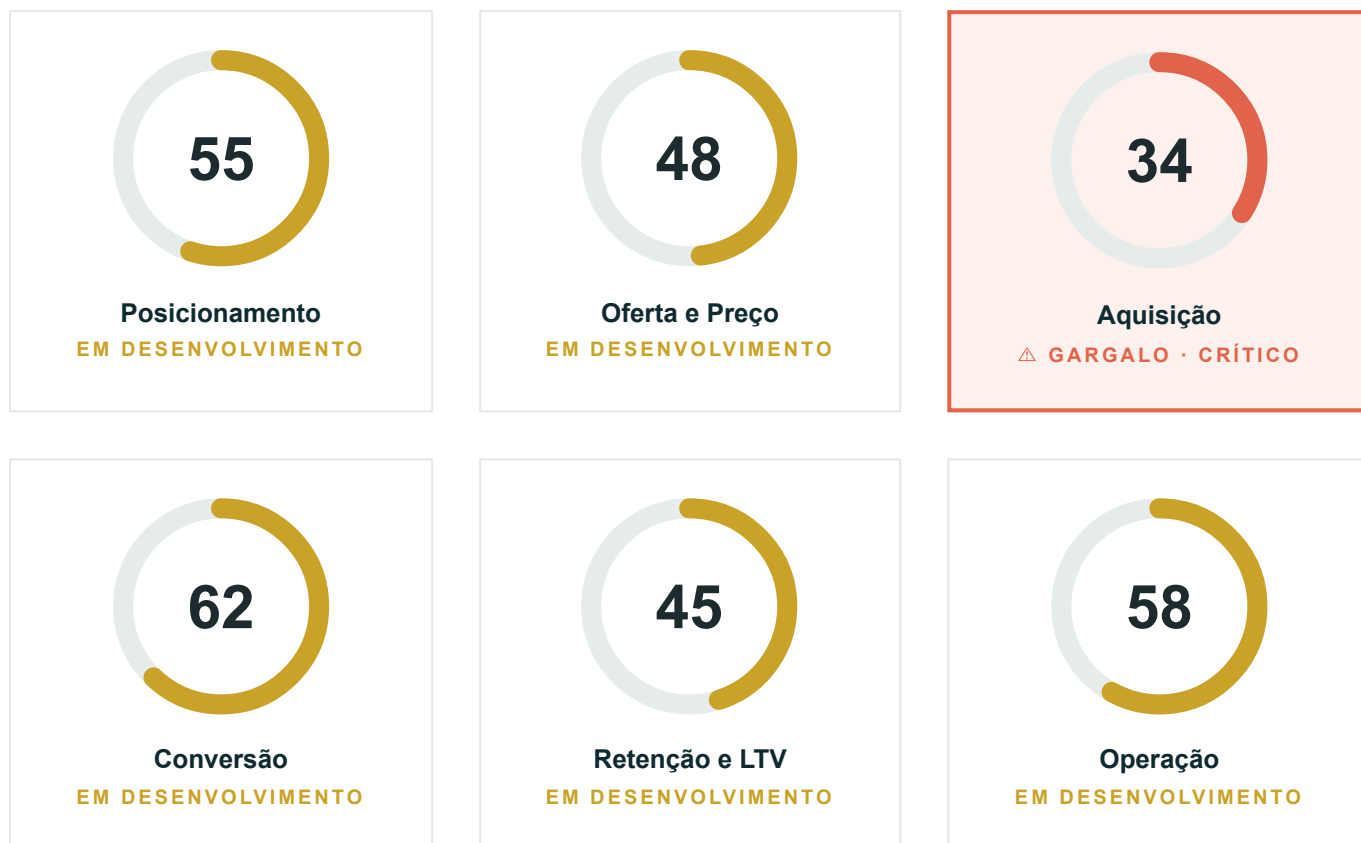
[Redacted text block 3]

O QUE JÁ FUNCIONA

[Redacted text block 4]

TRECHO RESUMIDO NA AMOSTRA · COMPLETO NO SEU DIAGNÓSTICO

As seis frentes do negócio, medidas pelas suas respostas. A nota nasce de regras fixas, a mesma régua para todo mundo, e o anel em coral mostra onde o crescimento está travado.



SCORE GERAL PONDERADO

50 / 100 · EM ESTRUTURAÇÃO

55

POSICIONAMENTO

O estúdio tem um estilo reconhecível e clientes que chegam citando projetos específicos, o que é posicionamento na prática. Mas a comunicação descreve o público como "quem está reformando", sem recorte de ticket, bairro ou momento de vida.

Quando o discurso não filtra, quem filtra é o orçamento: metade das conversas morre no preço porque metade dos leads nunca teve o perfil do projeto premium.

O movimento: Assumir por escrito o cliente de reforma completa de apartamento de 80 m² pra cima, e deixar isso visível na bio, no site e na primeira resposta do WhatsApp.

48

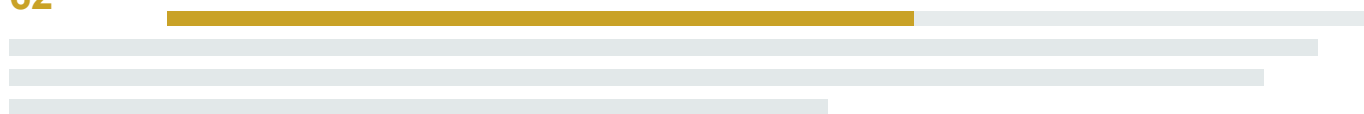
OFERTA E PREÇO

34

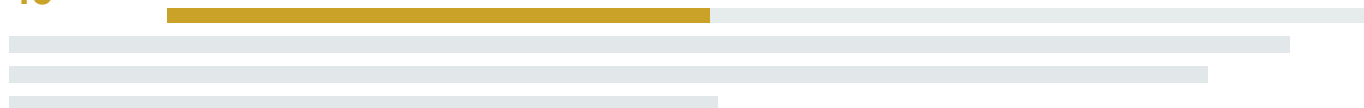
AQUISIÇÃO

TRECHO RESUMIDO NA AMOSTRA · COMPLETO NO SEU DIAGNÓSTICO

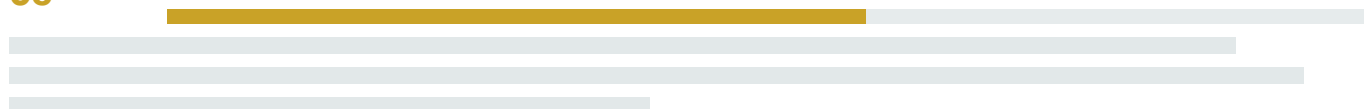
62

CONVERSÃO

45

RETENÇÃO E LTV

58

OPERAÇÃO**CONTEÚDO DISPONÍVEL NO DIAGNÓSTICO COMPLETO**

Nesta amostra pública, esta seção aparece resumida. No seu diagnóstico ela chega inteira, escrita sobre as suas respostas.

FATURAMENTO HOJE R\$ 38.000,00	META MENSAL R\$ 60.000,00	TICKET MÉDIO R\$ 11.000,00	CONVERSÃO 20%
--------------------------------------	------------------------------	-------------------------------	------------------

6 VENDAS NECESSÁRIAS / MÊS	30 LEADS QUALIFICADOS / MÊS	60 LEADS BRUTOS / MÊS
-------------------------------	--------------------------------	--------------------------

O funil que você tem contra o que a meta pede:

CENÁRIOS DE INVESTIMENTO EM MÍDIA

Custo por lead	Verba mensal	Custo por cliente

TRECHO RESUMIDO NA AMOSTRA · COMPLETO NO SEU DIAGNÓSTICO

Cruzamentos entre respostas que apontam em direções opostas. Cada um deles é detectado por regra, não por opinião, e costuma ser onde mora o dinheiro perdido.

Você cobra ticket de projeto premium, mas descreve o seu cliente ideal como "qualquer pessoa reformando". Preço de nicho com discurso de massa faz o lead errado chegar e o certo não se reconhecer.

1

2

3

4

5

NÍVEL 3 DE 5: CONSCIENTE DA SOLUÇÃO

TRECHO RESUMIDO NA AMOSTRA · COMPLETO NO SEU DIAGNÓSTICO

AQUISIÇÃO E CANAIS

Aquisição é o gargalo porque é a única frente em que o Estúdio Forma não tem nenhum sistema, só acaso.



O QUE MELHORA QUANDO ISSO FOR RESOLVIDO

CONVERSÃO



OFERTA E PREÇO



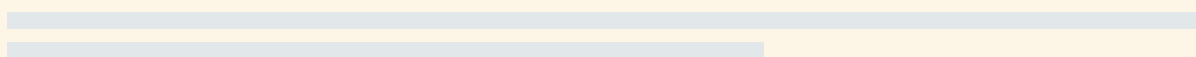
RETENÇÃO E LTV



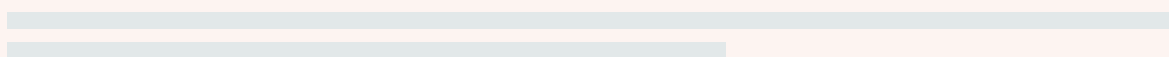
OPERAÇÃO



O primeiro movimento:



O custo de não resolver:



CONTEÚDO DISPONÍVEL NO DIAGNÓSTICO COMPLETO

Nesta amostra pública, esta seção aparece resumida. No seu diagnóstico ela chega inteira, escrita sobre as suas respostas.

DIAS 1 A 30*Abrir o canal: tirar a aquisição do zero e começar a medir.***1****Empacotar a consultoria de um ambiente com preço fechado**

Por que agora: É o degrau de entrada que transforma o lead frio em cliente pagante pequeno, e cliente pequeno em projeto completo depois.

[Redacted content]

DIAS 31 A 60*Converter o fluxo novo: conteúdo que sustenta o anúncio e proposta que fecha.*

[Redacted content]

DIAS 61 A 90*Fechar o ciclo: transformar entrega em nova venda e decidir a escala.*

[Redacted content]

CONTEÚDO DISPONÍVEL NO DIAGNÓSTICO COMPLETO

Nesta amostra pública, esta seção aparece resumida. No seu diagnóstico ela chega inteira, escrita sobre as suas respostas.

Cada linha é a frase de abertura de um vídeo, escrita para o seu nicho. É gravar amanhã, sem adaptação. A ordem segue a progressão de consciência do seu público.

SEMANA 1 · AUTORIDADE

- 01 Esse apartamento de 90 m² parecia ter 60. O problema não era o tamanho, era a planta. Olha o que a gente mudou.
- 02 Eu sou arquiteta há 12 anos e vou te falar o que ninguém fala: metade das reformas caras que eu visito jogou dinheiro fora no lugar errado.
- 03
- 04
- 05
- 06
- 07

SEMANA 2 · CONSCIÊNCIA DO PROBLEMA

- 08 Sua reforma vai custar 20% a mais do que o orçado. Não é pessimismo, é estatística de quem reforma sem projeto. Explico a conta.
- 09
- 10
- 11
- 12
- 13
- 14

SEMANA 3 · QUEBRA DE OBJEÇÃO

- 15
- 16
- 17
- 18
- 19
- 20
- 21
- 22

SEMANA 4 · OFERTA E PROVA

- 23
- 24
- 25
- 26
- 27

28	
29	
30	

CONTEÚDO DISPONÍVEL NO DIAGNÓSTICO COMPLETO

Nesta amostra pública, esta seção aparece resumida. No seu diagnóstico ela chega inteira, escrita sobre as suas respostas.

Dia	Objetivo	Formato	Exemplo de tema
SEGUNDA	Autoridade	Reels curto	Antes e depois comentado de um ambiente
TERÇA			
QUARTA			
QUINTA			
SEXTA			
SÁBADO			
DOMINGO			

As cinco perguntas para fazer no WhatsApp antes de falar de preço, na ordem.

1. Me conta rapidinho: é apartamento ou casa, e de quantos metros quadrados a gente está falando?
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

CONTEÚDO DISPONÍVEL NO DIAGNÓSTICO COMPLETO

Nesta amostra pública, esta seção aparece resumida. No seu diagnóstico ela chega inteira, escrita sobre as suas respostas.

"Achei caro, o filho da minha vizinha faz o 3D por um terço disso."

"Vou pensar e te falo depois da obra."

"Não sei se cabe no orçamento junto com a obra."

"Manda a proposta por e-mail que depois eu vejo."

CONTEÚDO DISPONÍVEL NO DIAGNÓSTICO COMPLETO

Nesta amostra pública, esta seção aparece resumida. No seu diagnóstico ela chega inteira, escrita sobre as suas respostas.

O PRÓXIMO PASSO

Este documento é o mapa, e mapa não anda sozinho. Comece pela primeira ação da fase 1, o pacote de entrada com preço fechado, reserve uma tarde desta semana pra ela e trate o resto do plano como consequência. Em 90 dias, o número que precisa ter mudado é um só: contatos novos por mês. Se ele sair de 12 e passar de 40, todo o resto do plano se paga.

CLEARPOINT · MARKETING COM PRECISÃO