

****Plano de Campanha: Aumento de Leads em 30% para Público Web 3 Descolado****

1. Resumo

Objetivo: Aumentar em 30% os leads gerados pela campanha, focando em uma audiência web 3, descolada e com menos de 50 anos.
Tom/Voz: Inspirador, motivador e autêntico, conectado com inovação e liberdade, características do público web 3.
Budget: R\$ 1000.
Canais principais: Eventos direcionados ao público web 3.
Métricas: Engajamento nos eventos (participação, interações, feedbacks) e conversão em leads reais.

2. Timeline

| Etapa | Ação | Prazo |
|------------------|---|--------------------|
| Planejamento | Definição final da proposta e check de parceiros | Até 15/09/2025 |
| Pré-campanha | Criação de materiais, anúncio do evento, teasers | 16/09 a 31/10/2025 |
| Evento Principal | Realização e interação em eventos selecionados | 01/11 a 15/11/2025 |
| Pós-evento | Follow-up, envio de conteúdos extras e coleta de feedback | 16/11 a 30/11/2025 |
| Análise | Mensuração de resultados e ajustes futuros | Até 05/12/2025 |

3. Canais

- ****Eventos Segmentados Web 3:**** Workshops, meetups e feiras locais focadas em blockchain, NFTs, cripto e tecnologia descentralizada.
- ****Parcerias com Locais Descolados:**** Cafés, espaços coworking ou bares conhecidos no meio tech para eventos informais.
- ****Redes Sociais para Divulgar o Evento:**** Instagram, Twitter e Telegram (não custeado diretamente, mas recomendado uso orgânico / parcerias).
- ****Plataformas de Eventos:**** Meetup, Eventbrite para organização e captação de inscritos.

4. Conteúdos-chave

- ****Convite Inspirador:**** Design gráfico moderno que reflita inovação, liberdade e conexão do universo web 3.
- ****Palestras/Talks Breves:**** Temas atuais e relevantes (ex: “A revolução da Web 3”, “Como NFTs estão mudando o mercado criativo”).
- ****Atividades Interativas:**** Dinâmicas que fomentem networking, uso de QR Codes para captura de leads e experiências hands-on.
- ****Materiais Digitais Pós-Evento:**** E-books leves, podcasts ou vídeos com conteúdos extras enviados para leads captados.

5. Próximos passos

1. ****Confirmar parceiros para eventos (locais e palestrantes).****
2. ****Criar e validar os materiais gráficos e roteiro dos eventos.****
3. ****Lançar campanha pré-evento nas redes e grupos da web 3 (orgânico).****
4. ****Executar eventos garantindo captura eficaz de leads via QR Code ou formulário rápido.****
5. ****Fazer follow-up personalizado com os leads para manter alto engajamento.****
6. ****Mensurar taxa de conversão de visitantes em leads e a qualidade do engajamento para ajustes futuros.****