**B) Dados Não Estruturados (Para copiar e colar na aplicação)**

**Texto 1: Diretrizes de Comunicação (Para o campo correspondente)**

Para o próximo trimestre, a nossa estratégia de comunicação se concentrará em três pilares: sustentabilidade, inovação e conexão emocional. Devemos reforçar a linha Ekos como nosso principal exemplo de bioeconomia e impacto positivo. As campanhas precisam de um tom de voz inspirador, celebrando as histórias de sucesso das nossas consultoras. O uso de canais digitais, como vídeo-tutoriais e lives, é prioritário para demonstrar a inovação dos nossos produtos de maquiagem.

**Texto 2: Insights de Planejamentos Anteriores (Para o campo correspondente)**

Análise do último ciclo revelou insights valiosos: 1) Campanhas de reativação para consultoras com vendas abaixo de R$1.000,00 tiveram um aumento de 40% na eficácia quando realizadas via ligação telefónica direta em vez de e-mail. 2) O público de consultoras com até 12 meses de casa apresenta a maior taxa de abertura de SMS. 3) E-mails enviados durante os fins de semana têm uma taxa de engajamento 25% menor. 4) Tutoriais em vídeo de maquiagem geraram o maior pico de vendas na categoria.