

**PESQUISA E ANÁLISE DE MERCADO Nº 0000/ANO**

Aos cuidados do(a) Sr(a). (Nome do contratante)

Atendendo a autorização do Sr(a). (NOME DO CLIENTE). A (NOME DA SUA EMPRESA) entrega neste documento uma análise de mercado e concorrência, assim como as estratégias para impulsionar sua empresa (NOME EMPRESA DO CLIENTE), site (DOMÍNIO DO CLIENTE) por meio de ações, planejamento e estratégias de marketing digital.

**SOBRE:** A análise e desenvolvimento estratégico executada visa realizar comparativos nos principais concorrentes de sua empresa e apontar soluções para reposicionar cada resultado acima do melhor resultado obtido entre os três analisados nesta pesquisa!

DADOS OBTIDOS DE SUA EMPRESA:

|  |  |
| --- | --- |
| **UPINSIDE.COM.BR** | 70 MIL VISITAS MÊS  4.29 PÁGINAS VISTAS  38.45% DE RETORNO |
| **FACEBOOK.COM/UPINSIDE** | 958 LIKES 4 POSTS POR SEMANA |
| **TWITTER.COM/UPINSIDE** | NÃO SE APLICA |
| **PLUS.GOOGLE.COM/+/UPINSIDE** | NÃO SE APLICA |
| **INSTAGRAM.COM/UPINSIDE** | 1.138 SEGUIDORES 226 PUBLICAÇÕES |

MELHORES RESULTADOS OBTIDOS:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| SITE: | **CONCORRENTE1.COM.BR** | 120 MIL VISITAS MÊS  5.22 PÁGINAS VISITAS  44% DE RETORNO |
| FACEBOOK: | **FACEBOOK.COM/CONCORRENTE2** | 22.000 LIKES  5 POSTS POR SEMANA |
| INSTAGRAM: | **INSTAGRAM.COM/UPINSIDE** | OK |

**ESTRATÉGIA:** Em análise de resultados obtidos por meio de pesquisa de concorrência os pontos a seguir determinam as estratégias proposta para reposicionar sua empresa como melhor colocada entre os melhores resultados obtidos:

**ANÁLISE DE CONVERSÃO:** Em análise dentro do design, elementos e estratégias em seu site, determinamos que os pontos fracos estão na ausência de pontos de captura de prospectos. Ainda foi verificado que melhorias importantes como responsividade do site, organização de conteúdo e estratégias de inbound para impulsionar seus resultados!

*Sobre seu site os itens apontam para:*

1. Criar pontos de captura de prospectos
2. Melhorar o design e a otimização para motores de busca e social
3. Criar estratégias de conteúdo e preparação/aquecimento de LEADS
4. Desenvolver um planejamento de conteúdo consistente

*Uma vez com o site preparado para prospecção e aquecimento, sugerimos um planejamento de campanha e investimento em tráfego qualificado. Onde apontamos os seguintes itens:*

1. Desenvolver conteúdo inicial para captação e relacionamento
2. Desenvolver integração com e-mail marketing para aquecimento
3. Desenvolver campanha de tráfego pago no Facebook
4. Criar automações para melhorar o retorno e impulsionar as visitas no site
5. Desenvolver funis de venda para aumentar seu faturamento com base investida

**ESTRATÉGIA:**

1. Preparar seu site para receber, doutrinar e aquecer os prospectos para a venda dos produtos em sequências de relacionamento automatizadas.
2. Desenvolver uma campanha com tráfego qualificado em alta escala para captação de Emails e clientes segmentadas para os produtos de sua empresa!
3. Qualificar os prospectos e segmentar a lista para reaproveitar cada cliente dentre o os produtos da sua empresa, uma vez que doutrinados serão seus cliente.
4. Proporcionar gestão escalável de clientes por meio de lista aquecida, conteúdo, tráfego qualificado e automações!

**PLANEJAMENTO:**

1. Desenvolvimento de estratégia no web site
2. Integração com ferramenta de e-mail marketing e gestão de listas e automações
3. Desenvolvimento de campanha de tráfego qualificado no Facebook
4. Otimização, escala e consistência!

**ESTIMATIVA:** Com base na estratégia e planejamento apresentada, estima-se que em menos de 3 meses os resultados sejam ampliados em no mínimo 30% com base em média de investimento mensal do setor e ações propostas nesta análise de mercado.

*Estimamos assim que o reposicionamento deve ocorrer em menos de 1 ano, colocando sua empresa no topo dos principais concorrentes, construindo base de clientes sólida, meios de contato amplos e segmentados, e grande impacto em vendas e faturamento!*

*CIDADE, DIA de MÊS de ANO.*