

PLANO ESTRATÉGICO – H.A.L.T.O – FASE DE POSICIONAMENTO E AQUECIMENTO

Período: Julho a Dezembro 2025

Objetivo: Criar autoridade, desejo e identidade forte na mente do público-alvo

Investimento: Zero (só tempo, criatividade e constância)

PILAR 1 – IDENTIDADE DA MARCA

Tarefa	Descrição	Status
Nome e sigla	H.A.L.T.O – High Altered Lineage Tailored Originals	✓
Slogan	"Feita pra quem vê o mundo de cima"	✓
Estilo visual	Preto, bordô, marrom escuro, branco e dourado. Vibe premium, discreta e imponente	✓
Templates de post	Criar 3 modelos no Canva: frase de impacto, mockup, bastidor	→ SOON
Mini manual de marca	Guardar paleta, fontes e variações da logo (PDF simples)	→ SOON

PILAR 2 – INSTAGRAM: CALENDÁRIO DE CONTEÚDO

Frequência sugerida:

- 2 posts por semana (ex: terça e sexta)
- 1 story por dia útil (pode ser fixo ou espontâneo)

Exemplo de Calendário – 1º mês:

Semana	Terça (Feed)	Sexta (Feed)	Stories (diários)
1	Explicação do nome H.A.L.T.O	Frase visual: "Feita pra quem vê o mundo de cima"	Enquetes + bastidores
2	Dor do homem alto (ex: camisa curta)	Inspiração de look sob medida	Referência + lifestyle
3	Mockup da camiseta slim	Frase provocativa: "A evolução exige novas proporções"	Preview + voto de cor
4	Referência de alfaiataria moderna	História pessoal com roupa que não servia	Relato + conversa

PILAR 3 – PÁGINA DE INTERESSE / LEADS

Objetivo: Captar uma base de pessoas interessadas antes do drop

Landing page: - Headline: “Seja um dos primeiros a vestir a nova geração” - Formulário com: nome, e-mail, altura, peça de interesse - Mensagem de agradecimento: “Você vai saber antes de todo mundo.”



PILAR 4 – PLANEJAMENTO DO 1º DROP

Etapa	Ação
Peça	Camiseta slim – algodão + elastano
Estimar custo por peça	Procurar média de custo de produção por unidade
Quantidade mínima	Estimar 20–30 peças p/ lançamento
Estratégia de venda	Pré-venda com pagamento antecipado ou drop limitado
Público-alvo	Homens com mais de 1,85m / estilo sóbrio / apreciadores de moda de qualidade