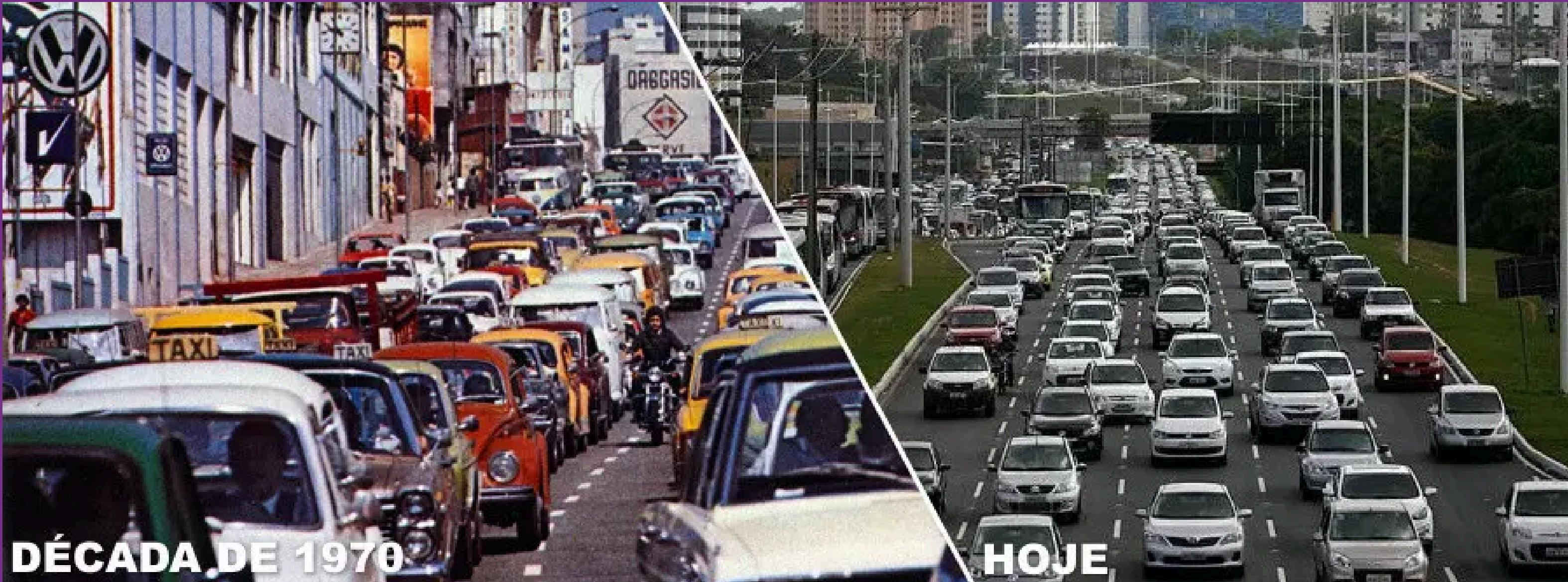


IMAGINART



A falta de personalização e conexão emocional em produtos, onde muitos consumidores se sentem frustrados com opções genéricas que não refletem sua identidade ou sentimentos.



Como resolvemos?

Oferecemos exclusividade. Conectamos a imaginação dos clientes à materialização de seus sentimentos. Por meio da personalização de cases e garrafas térmicas exclusivas, garantimos que cada produto reflita a individualidade e as emoções de quem o utiliza.

“Nos tons pálidos do cotidiano, uma cor vibrante rasga o véu da monotonia.”



Nossa missão

Proporcionar aos nossos clientes produtos de alta qualidade que combinam funcionalidade e estilo, permitindo que expressem sua individualidade através de personalização exclusiva. Através da inovação e tecnologia, buscamos oferecer uma experiência única e personalizada, impulsionada pela criatividade e pela inteligência artificial.



Nossa Visão

Motivação

Buscamos inovar e transformar ideias em realidade

Nascemos da paixão por criar produtos únicos e personalizados.

Pioneirismo

Lideramos a revolução da inteligência artificial

oferecendo garrafas e itens de celular que refletem a individualidade e estilo de nossos clientes.

Inovação

A referência em acessórios personalizados no Brasil

Atender às necessidades únicas de cada cliente.

Nossos valores



Buscamos constantemente aprimorar nossos produtos e serviços, incorporando tecnologias de ponta para oferecer soluções criativas e personalizadas.



Excelência em Cada Etapa

Priorizamos a excelência, desde a seleção dos materiais até a entrega final, garantindo durabilidade e desempenho superior.

Gian Stuan
Idealista e Co-fundador



Celebração da Individualidade

Valorizamos a expressão única de cada cliente, oferecendo opções de personalização que refletem suas identidades.

Gabriel Vieira
Co-fundador



Qualidade e eficiência

Ser eficiente e oferecer um produto de qualidade é prioridade no nosso trabalho

Peterson Alves
Co-fundador & Co. Tecnologia

Mercado de garrafas



“Há uma probabilidade de 47% de que a temperatura média global durante todo o período de cinco anos entre 2024 e 2028 ultrapasse 1,5 °C em relação à era pré-industrial, de acordo com a Atualização Global Anual para a Década.”

ONU | 2024

“João Bosco, um fornecedor de produtos a 52 lojas da Saara, diz que as vendas de garrafinhas aos comerciantes já aumentaram em 40% em comparação com o mês passado, por causa do aumento da temperatura.”

O Globo | Economia 2024

Mercado de cases



“Com 1,2 bilhão de unidades vendidas ao longo dos anos , o iPhone é considerado o dispositivo tecnológico mais popular do mundo.”

Revista Época

“O mercado de acessórios para smartphones representou R\$ 19,7 bilhões do e-commerce em 2023.”

Ecommercebrasil



4 Ps



Produto / Serviço

A IMAGINART trabalha através de produto com serviço agregado, que é a personalização e venda cases para iPhone e garrafas térmicas.



- **Garrafas térmicas**
- **500 ml**
- **1 Litro**



- **Cases para Iphone**
- **Iphone 13**
- **Iphone 14**
- **Iphone 15**

***todas as versões**



Preço

Estrutura de Preços e Estratégia de Precificação

Cases para iPhone: Preço base ajustado conforme o modelo do iPhone, com uma taxa adicional para personalização. Exemplo: Capinha para iPhone a partir de R\$ 50,00 + taxa de personalização de R\$ 10,00.

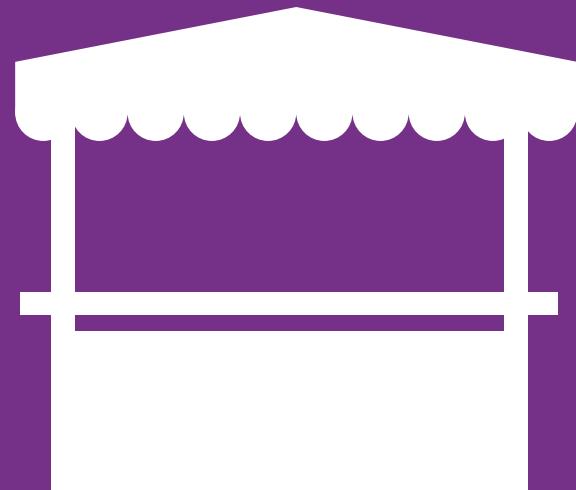
Garrafas Térmicas: Preço base de R\$ 55,00 a R\$ 60,00, dependendo da personalização e do tamanho da garrafa.



Promoção

Eventos e Feiras

- Feiras de presentes, eventos corporativos ou exposições de gadgets para demonstrar os produtos e interagir diretamente com clientes em potenciais plataformas, aumentando a visibilidade e a credibilidade.



Estratégias Publicitárias

- Campanhas de marketing digital para atingir seu público-alvo, incluindo anúncios pagos em redes sociais, marketing por email, entre outros.

Marketing de Conteúdo

- Conteúdo relevante que destaca a personalização e a exclusividade dos produtos, como posts em blogs, tutoriais sobre o processo de personalização e histórias de clientes satisfeitos.

Parcerias e Influenciadores:

- Colaboração com influenciadores ou bloggers que possam promover os produtos em suas plataformas, aumentando a visibilidade e a credibilidade.



Praça

Canais de Distribuição

- Produtos vendidos através de um e-commerce próprio.
- parcerias com lojas físicas ou boutiques especializadas em presentes personalizados.

Cobertura Geográfica

- Envio nacional
- Diferentes opções de envio, como padrão, expresso ou mesmo opções de coleta local.

Persona



**Mariane
Correa**



**Mariane é estudante
de artes, mora em
Sorocaba e divide
a vida corrida entre
trabalho e faculdade**

Trompete



Foco na experiência de atendimento e facilidade de compra. Esses clientes geralmente buscam produtos personalizados para presentear ou marcar momentos especiais.



Peixinho Dourado

Consumidores que buscam inovação e valorizam produtos que permitam expressar sua individualidade.





Peixinho Dourado

- **Descoberta:** Estratégias de marketing que enfatizam o uso de IA na criação de designs personalizados chamam sua atenção. É importante mostrar claramente os diferenciais de tecnologia e customização em seus canais de comunicação.
 - **Consideração:** Eles são mais autônomos, então seria oferecido guias detalhados e comparações entre opções de personalização, para que eles possam analisar antes de decidir.
 - **Decisão:** Conteúdos explicativos sobre o processo de criação e personalização, bem como acesso a simulações de design, facilitam a escolha.
 - **Pós-venda:** Esse grupo de consumidores tende a valorizar produtos que possam exibir como uma expressão de sua individualidade. Eles provavelmente compartilham sua experiência nas redes sociais, então incentivar postagens ou feedbacks visuais pode ajudar a IMAGINART a alcançar um público mais amplo que compartilha do desejo por exclusividade e inovação.
- 



Trompete

- **Descoberta:** Trompetes são atraídos por histórias de outros clientes, depoimentos e casos de uso que destacam o valor emocional dos produtos personalizados. Estratégias de marketing de conteúdo que mostram o impacto dos produtos, como presentes memoráveis, podem captar a atenção desse público.
 - **Consideração:** Oferecer um atendimento próximo e detalhado durante a personalização, com opções de suporte em tempo real, ajuda a construir confiança.
 - **Decisão:** No site da IMAGINART, uma plataforma de e-commerce com imagens em 3D pode ajudar esses clientes a visualizar o produto final, facilitando a decisão.
 - **Pós-venda:** Depois da compra, esses clientes são mais propensos a compartilhar a experiência. A IMAGINART pode incentivar essa etapa com um programa de feedback ou de fidelização, o que aumenta a visibilidade da marca e atrai novos clientes por meio de recomendações emocionais.
- 



Proposta de Valor

Dados de eficiência e impacto:

- A implementação da personalização por IA pode reduzir em 20% o tempo de personalização, aumentando a taxa de satisfação dos clientes em 30%.
- A personalização rápida oferecida pela IMAGINART pode alcançar uma estimativa de aumento de 25% da conexão emocional com os produtos adquiridos, o que pode resultar em uma taxa de recompra 15% superior do cliente.

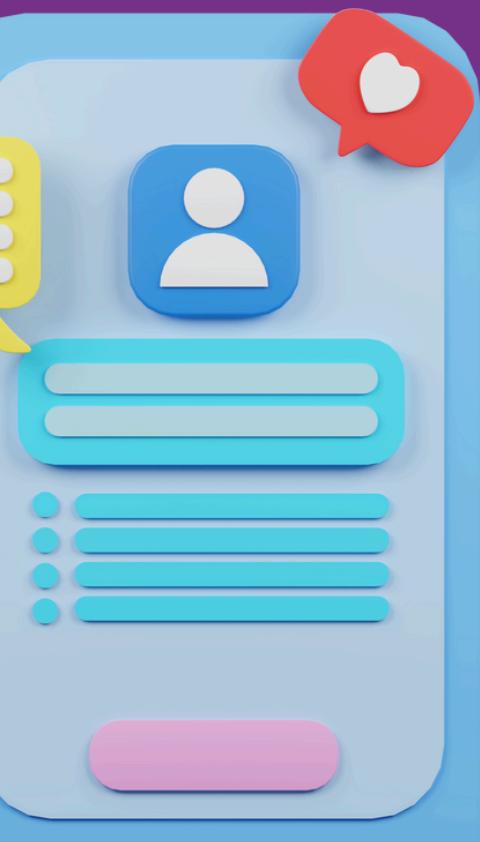
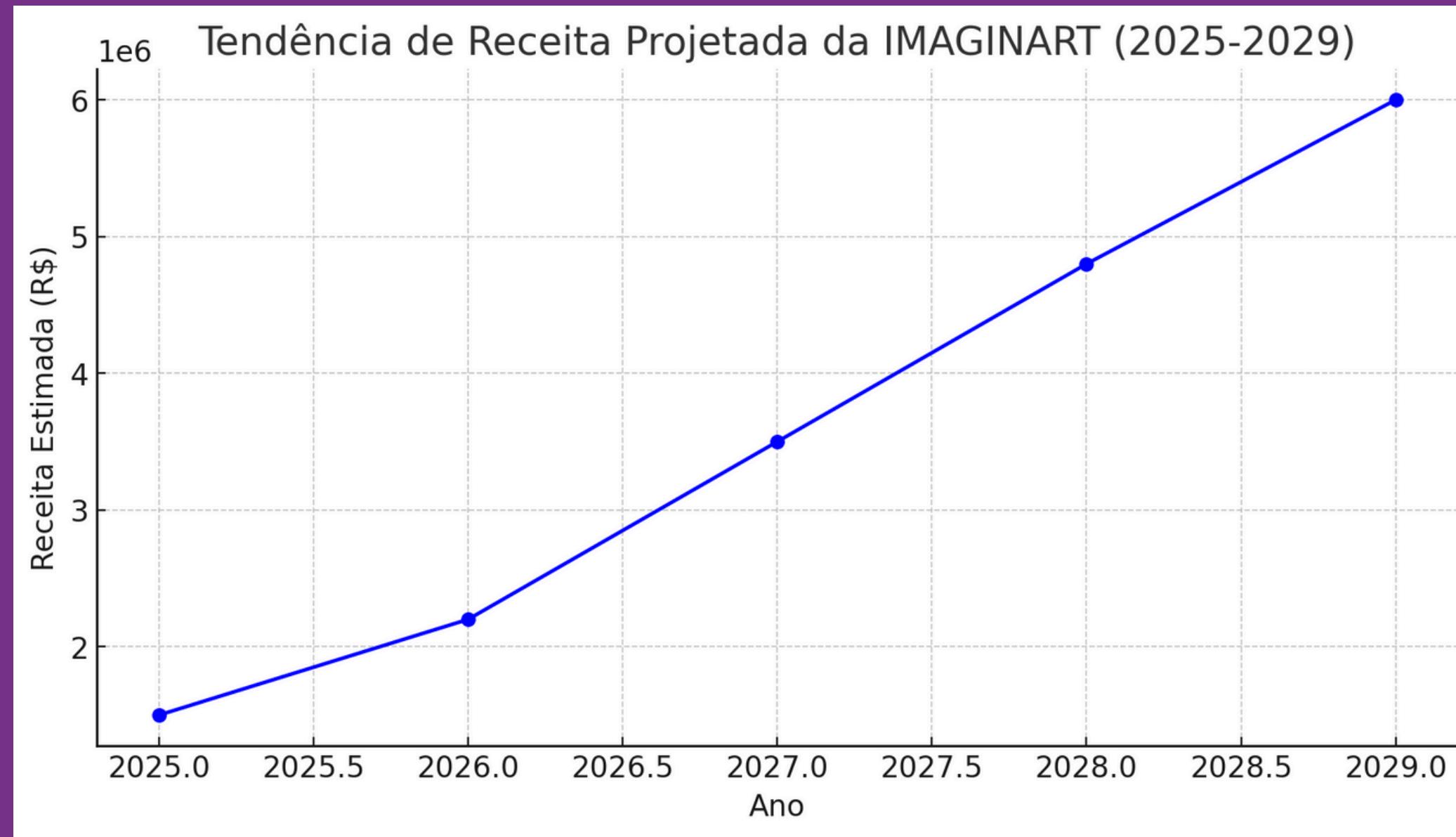


Dados que comprovam a eficiência



Resultados esperados e Projeções futuras

Com base na análise do mercado brasileiro de acessórios para smartphones e garrafas térmicas, apresentamos as projeções financeiras e de crescimento para a IMAGINART nos próximos cinco anos.



Campanha de Lançamento

Objetivo: Gerar reconhecimento da marca IMAGINART, impulsionar o tráfego para o e-commerce e conquistar as primeiras vendas, consolidando a empresa como referência em personalização inteligente.

Estratégia: Uma campanha multicanal com foco no digital, explorando o conceito de individualidade e a praticidade da IA na personalização de produtos.

Fase 1: Pré Lançamento

Criação de Perfis nas Redes Sociais (Instagram, Facebook, TikTok)

Fase 2: Lançamento

- Apresentando a IMAGINART ao Mundo (Marketing Digital e de Venda)
- Landing Page
- Campanha de Anúncios Pagos (Google Ads, Redes Sociais)

Fase 3: Pós Lançamento

Fase 3:

- E-mail
- Programa de Fidelidade
- Conteúdo Interativo nas Redes Sociais
- Monitoramento de Reviews e Feedback:

$$CAC = \frac{\text{Total de Investimentos em Vendas e Marketing}}{\text{Número de Clientes Adquiridos no Período}}$$

- **Valor total investido nas Campanhas = R\$ 15.520**
- **Número de novos clientes durante o periodo = 1080**

$$CAC = \frac{15.520}{1080} = 14,07 \text{ Reais / cliente}$$

Com base nos dados apresentados, podemos concluir que nossas campanhas de marketing estão mostrando um excelente desempenho.

Para cada R\$14,43 investidos, conseguimos converter um novo cliente, demonstrando uma boa eficiência de aquisição. Além disso, o Retorno sobre o Investimento (**ROI**) atingiu 150%, indicando que, para cada real investido, **geramos R\$1,50 de retorno em resultados**. Esses números reforçam a eficácia das estratégias adotadas e apontam para a viabilidade de continuar ou expandir os investimentos nessa abordagem.

Resumo Geral de Marketing

RESUMO GERAL DE MARKETING - IMAGINART

197 Mil

Soma de Receita Gerada (R\$)

16 Mil

Soma de Custo Total (R\$)

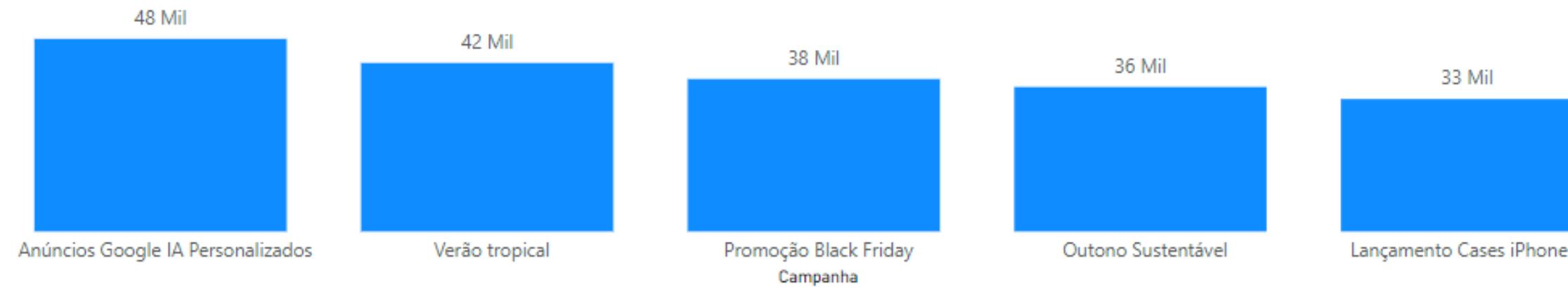
2650

Soma de Leads Gerados

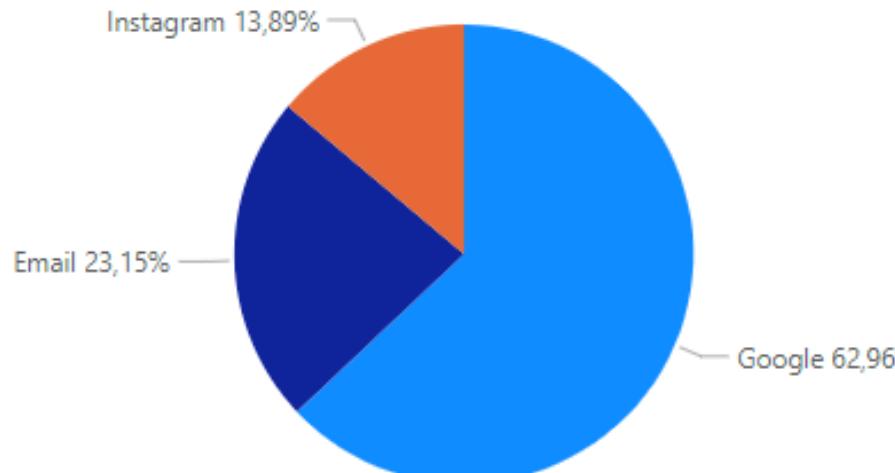
152,00

ROI Médio (%)

Soma de Receita Gerada (R\$) por Campanha



Soma de Conversões por Canal de Marketing



Soma de Crescimento de Seguidores por Mês e Campanha





www.imaginart.com