



marketing  
growth  
school



O ecossistema que transforma teoria  
em prática e prática em **LUCRO**.





No mundo dos negócios, a teoria apresenta caminhos.  
Mas é a prática que muda o jogo.

Empreendedores não querem apenas sobreviver...  
e foi nessa ótica que criamos o Marketing Growth School.

Da ideia de que faturamento não é sucesso,  
e a realização só acontece com o lucro.

Até 2030, iremos ajudar milhares de empresários a gerar R\$ 10 bilhões de lucro através de método. Somos o ecossistema de negócio que transforma teoria em prática.

A única que vai formar uma geração inteira de líderes orientados para o lucro, para a verdadeira prosperidade financeira.

# TRILHA DE “CONHECIMENTO PRÁTICO”

## CALENDÁRIO EXPONENCIAL

Criatividade como sistema de geração de valor, não como lampejo criativo. A imersão conecta repertório, contexto cultural e execução para criar ideias que se sustentam no mercado – e culmina no lançamento do Symphonia como expressão dessa visão.

---

## JORNADA EXPONENCIAL

Mapeia e redesenha a experiência completa do cliente, do primeiro contato à fidelização. O foco é eliminar ruídos, criar fluidez e transformar cada interação em avanço real na relação com a marca.

---

## BRANDING & POSICIONAMENTO EXPONENCIAL

Trabalha marca como escolha estratégica. Define território, narrativa e diferenciação clara, tirando a empresa da disputa por atenção e colocando-a em um espaço próprio de valor e significado.

---

## SALES EXPONENCIAL

Reestrutura vendas para escalar sem desgaste. A imersão alinha oferta, timing e comunicação para aumentar conversão com mais inteligência e menos pressão comercial.

---

## GROWTH EXPONENCIAL

Crescimento com intenção e sustentabilidade. A imersão organiza canais, prioridades e decisões para escalar resultados sem perder identidade, coerência ou margem.

# TRILHA DE “CONHECIMENTO PRÁTICO”

## I.A. EXPONENCIAL

Criatividade como sistema de geração de valor, não como lampejo criativo. A imersão conecta repertório, contexto cultural e execução para criar ideias que se sustentam no mercado – e culmina

---

## TRANSNOVAÇÃO EXPONENCIAL

Mapeia e redesenha a experiência completa do cliente, do primeiro contato à fidelização. O foco é eliminar ruídos, criar fluidez e transformar cada interação em avanço real na relação com a marca.

---

## MULTIPLICA EXPONENCIAL

Trabalha marca como escolha estratégica. Define território, narrativa e diferenciação clara, tirando a empresa da disputa por atenção e colocando-a em um espaço próprio de valor e significado.

---

## CULTURA EXPONENCIAL

Reestrutura vendas para escalar sem desgaste. A imersão alinha oferta, timing e comunicação para aumentar conversão com mais inteligência e menos pressão comercial.

---

## BLACK EXPONENCIAL

Crescimento com intenção e sustentabilidade. A imersão organiza canais, prioridades e decisões para escalar resultados sem perder identidade, coerência ou margem.



### JORNADA EXPONENCIAL

3 DIAS

25/02 - 27/02

### BRANDING & POSICIONAMENTO EXPONENCIAL

3 DIAS

18/03 - 20/03

### CALENDÁRIO EXPONENCIAL

3 DIAS

02/12 - 04/12

### SALES EXPONENCIAL

2 DIAS

22/04 - 23/04

### GROWTH EXPONENCIAL

2 DIAS

13/05 - 14/05

### I.A. EXPONENCIAL

2 DIAS

29/06 - 30/06

### TRANSNOVAÇÃO EXPONENCIAL

2 DIAS

22/07 - 23/07

**MULTIPLICA**  
**EXPONENCIAL**  
otimização, eficiência,  
precisão de mídia

2 DIAS

26/08 - 27/08

### CULTURA EXPONENCIAL

2 DIAS

28/09 - 29/09

### BLACK EXPONENCIAL

2 DIAS

29/10-30/10

### CREATIVIDADE EXPONENCIAL

2 DIAS

16/11 - 17/11



# Fundada por Allan Barros.

Um dos nomes mais influentes do marketing e do varejo brasileiro.

Com **30 anos de experiência**, já esteve à frente de **mais de R\$ 10 bilhões em investimentos em mídia** e de campanhas que entraram para a história.

Mais do que ocupar cargos executivos, Allan viveu o jogo como dono.

É sócio do Grupo Dreamers, responsável por projetos como Rock in Rio, Lollapalooza e The Town, fundador da Pullse , uma das maiores agências de varejo do país, e criador do Aceleraí, plataforma que já ajudou mais de 11.500 empresas a crescerem com campanhas de alto impacto.

Foi dessa combinação entre escala real, pressão de decisão e visão estratégica que nasceu a Metodologia Exponencial. Aqui, Allan não ensina teoria de método.





# PARA QUEM É

PARA QUEM É

# PARA QUEM QUER CRESCER COM PREVISIBILIDADE



- Empresas em crescimento
- Negócios que querem escala sustentável
- Times que precisam de alinhamento
- Marcas que entendem o valor do cliente

*Não é para quem busca atalho. É para quem busca método.*

# **SEM ESPAÇO PARA “ACHISMOS”**

Você estará sendo orientado por pessoas que já estiveram exatamente onde você está e foram além.



CONHEÇA ALGUNS DOS NOSSOS

# MENTORES



### Allan Barros

Allan Barros é um dos nomes mais influentes do marketing e do varejo brasileiro. Com **30 anos de experiência**, já esteve à frente de mais de **R\$ 10 bilhões em investimentos** em mídia e de campanhas que entraram para a história.



### Felipe Hatab

Ex-CMO da Stone e ex-diretor comercial da Ambev. Com mais de 15 anos de experiência em branding, growth e marketing digital, Felipe atua hoje na interseção entre estratégia, execução e margem. É fundador da 4Equity – Media Ventures, modelo inovador de venture capital que acelera empresas oferecendo mídia e marketing em troca de participação, transformando publicidade em alavancas reais de crescimento.



### **Antônio Netto**

Estrategista de Comunicação com mais de 10 anos de experiência em planejamento publicitário, conteúdo e gestão de projetos multiplataforma. Especialista em transformar dados, comportamento do consumidor e cultura em estratégias criativas que fortalecem marcas e impulsionam resultados.



### **Toninho Correa**

CCO do Aceleraí e da Pullse, agência do grupo Dreamers – maior conglomerado 100% nacional de comunicação, responsável por marcas como Rock in Rio e The Town. Vencedor de prêmios internacionais, incluindo Leão de Cannes, acumula cases de grande impacto cultural e de vendas.

Vamos construir juntos a  
evolução do mercado em 2026

