### **1. Objetivo**

**Texto**: "Posicionar a marca LEVE como sinônimo de sabonete natural, acessível e que promove uma experiência de cuidado e bem-estar. A campanha focará em transmitir os benefícios de um produto que respeita a natureza e é suave para a pele."

### **2. Público-Alvo**

**Texto**: "O público-alvo de LEVE são pessoas de 20 a 45 anos que valorizam produtos naturais e éticos. Esse grupo busca marcas alinhadas com sustentabilidade e que ofereçam produtos de alta qualidade para rotinas de autocuidado."

### **3. Posicionamento da Marca**

**Texto**: "LEVE é mais do que um sabonete: é um momento de leveza e conexão. Feito com ingredientes naturais e um toque de frescor, LEVE proporciona uma experiência sensorial que desperta o prazer no autocuidado."

### **4. Proposta de Valor**

**Texto**: "Natural, suave e acessível, LEVE oferece uma linha de sabonetes que respeita a pele e o meio ambiente. Ideal para quem busca um produto com ingredientes naturais, livre de químicos agressivos, e com fragrâncias calmantes."

### **5. Identidade Visual**

**Texto**: "O design da embalagem e da identidade de LEVE é minimalista, com cores suaves e detalhes em verde e bege, remetendo à natureza. Esse visual reforça o compromisso com a sustentabilidade e o autocuidado."

### **6. Canais de Divulgação**

* **Redes Sociais (Instagram, Facebook, TikTok)  
  Texto**: "Vamos criar conteúdo atraente com dicas de autocuidado e lifestyle, vídeos mostrando o uso do produto e depoimentos de usuários para engajar a audiência e gerar identificação."
* **Site e Blog da Marca  
  Texto**: "O site terá uma seção de blog com artigos sobre bem-estar, benefícios dos ingredientes naturais e dicas de sustentabilidade. Essa área educa o público e fortalece a confiança na marca."
* **Email Marketing  
  Texto**: "Campanhas de email para compartilhar novidades, lançamentos de produtos e conteúdos especiais. Será uma maneira personalizada de manter os clientes informados e envolvidos."
* **Parcerias com Influenciadores  
  Texto**: "Influenciadores de lifestyle e autocuidado vão experimentar e compartilhar suas opiniões sobre o sabonete LEVE, aumentando o alcance e validando a marca."

### **7. Estratégias de Lançamento**

* **Pré-Lançamento  
  Texto**: "Divulgação gradual de teasers e amostras grátis em eventos de autocuidado. Essa etapa gera curiosidade e expectativa antes do lançamento."
* **Lançamento Oficial  
  Texto**: "Um evento online será realizado para apresentar a marca LEVE. Será transmitido nas redes sociais e incluirá demonstrações, promoções de lançamento e sorteios."
* **Pós-Lançamento  
  Texto**: "Seguiremos com campanhas de descontos e pacotes promocionais para novos clientes, incentivando a experimentação do produto e fidelizando os consumidores."

### **8. Plano de Conteúdo**

**Texto**: "Publicações semanais com temas como 'Leveza para o Seu Dia' e 'Dicas de Autocuidado Natural'. O conteúdo educará o público sobre os benefícios de ingredientes naturais e a importância de práticas de autocuidado e sustentabilidade."

### **9. Campanhas de Publicidade**

* **Anúncios Digitais  
  Texto**: "Anúncios no Instagram e Facebook segmentados para públicos interessados em bem-estar e sustentabilidade, mostrando a experiência de usar o sabonete LEVE em um momento de relaxamento."
* **Campanha em Blogs de Beleza e Bem-Estar  
  Texto**: "Parcerias com blogs e revistas de autocuidado para artigos que destaquem os benefícios dos sabonetes naturais de LEVE, visando educar e atrair um público alinhado com os valores da marca."

### **10. Feedback e Análise de Resultados**

**Texto**: "Após o lançamento, monitoraremos o feedback dos clientes através de enquetes nas redes sociais e pesquisas de satisfação. A análise dos resultados ajudará a ajustar as campanhas e identificar oportunidades de melhoria."

Essa estrutura dá uma base sólida para planejar e executar a divulgação da marca LEVE, promovendo engajamento e construindo uma imagem positiva e confiável junto ao público.

4o