

DIAGNOSTICO DE POSICIONAMIENTO

ANA SCATOLIN - INTELIGÊNCIA ORGANIZACIONAL

WEBSITE | <https://anascatolinm.com.br>

11 /20

Media

SCORE OVERVIEW

Diferenciacao e Posicionamento



2/4

Clareza da Proposta



3/4

Linguagem e Conexao



2/4

Credibilidade e Confianca



1/4

Jornada e CTA



3/4

11

/20

Media

CRITERIO 1: DIFERENCIACAO E POSICIONAMENTO

O posicionamento 'metodologia + IA para organização do conhecimento' é relevante mas não excepcional. O mercado de consultoria organizacional com IA no Brasil é competitivo (InvGate, Datarisk, NeuralMind, beAnalytic). A proposta é funcional porém genérica em um setor saturado de promessas similares de 'transformação digital'.

2

/4

EVIDENCIAS ENCONTRADAS:

Unimos metodologia estruturada a Inteligência Artificial para transformar conhecimento disperso em um sistema, Método + Inteligência Aumentada = Organização e Escala

OPORTUNIDADE DE SALTO (2 → 3)

Especificar um nicho vertical (ex: apenas associações de classe ou apenas empresas de serviços) e criar um framework proprietário nomeado que diferencie claramente da concorrência

CRITERIO 2: CLAREZA DA PROPOSTA

A headline 'Organize seu conhecimento. Escale seus resultados.' é direta e compreensível em aproximadamente 10 segundos. O subtítulo complementa bem explicando o 'como'. Porém, poderia ser mais imediata - requer leitura de múltiplas seções para compreensão total.

3

/4

EVIDENCIAS ENCONTRADAS:

ORGANIZE SEU CONHECIMENTO. ESCALE SEUS RESULTADOS., Transformamos processos soltos em um sistema centralizado, inteligente e pronto para acelerar o crescimento da sua empresa e associação.

OPORTUNIDADE DE SALTO (3 → 4)

Reducir a proposta para uma única frase de 8-10 palavras que comunique benefício + diferencial + público em 5 segundos de leitura

CRITERIO 3: LINGUAGEM E CONEXAO

A linguagem é profissional e estratégica, mas permanece funcional sem criar conexão emocional profunda. Termos como 'previsibilidade', 'escala', 'ROI' ressoam com executivos mas não tocam em dores emocionais reais (frustração, perda de controle, medo de ficar para trás).

2

/4

EVIDENCIAS ENCONTRADAS:

A falta de organização custa caro., Muitas pequenas empresas e associações perdem tempo e oportunidades por terem informações espalhadas

OPORTUNIDADE DE SALTO (2 → 3)

Substituir linguagem corporativa por narrativas de transformação pessoal: de 'crescimento previsível' para 'durma tranquilo sabendo que sua empresa funciona sem você'

CRITERIO 4: CREDIBILIDADE E CONFIANCA

CRÍTICO: Ausência total de prova social concreta. Não há depoimentos, casos de sucesso, números de clientes atendidos, ROI gerado, ou credenciais específicas da consultora. Apenas selo 'Associada' (provavelmente Área 55) é insuficiente para construir confiança em um mercado B2B de alto ticket.

1

/4

EVIDENCIAS ENCONTRADAS:

Selo 'Associada' mencionado no rodapé

OPORTUNIDADE DE SALTO (1 → 2)

Adicionar urgentemente 3-5 depoimentos em vídeo de clientes, 2 casos de estudo com métricas antes/depois, e credenciais/certificações específicas da Ana Scatolin

CRITERIO 5: JORNADA E CTA

CTAs presentes e visíveis em múltiplos pontos da jornada ('Fale Conosco', 'Organize-se', 'Agende uma Conversa', 'Quero uma Apresentação'). Porém, falta uma jornada guiada clara - múltiplos CTAs podem causar paralisia de decisão. Não há lead magnet ou conteúdo de entrada para nutrição.

3

/4

EVIDENCIAS ENCONTRADAS:

Fale Conosco e Saiba Mais, Organize-se, Agende uma Conversa, Quero uma Apresentação

OPORTUNIDADE DE SALTO (3 → 4)

Criar jornada em 3 etapas: (1) lead magnet gratuito para captura, (2) nurture por email com caso de sucesso, (3) CTA para consulta estratégica. Reduzir CTAs na homepage para 1 principal

ONDE PODEMOS ESCALAR

0 salto de 3 para 4 em cada criterio

Diferenciacao e Posicionamento: Especificar um nicho vertical (ex: apenas associações de classe ou apenas empresas de serviços) e criar um framework proprietário nomeado que diferencie claramente da concorrência

Clareza da Proposta: Reduzir a proposta para uma única frase de 8-10 palavras que comunique benefício + diferencial + público em 5 segundos de leitura

Linguagem e Conexao: Substituir linguagem corporativa por narrativas de transformação pessoal: de 'crescimento previsível' para 'durma tranquilo sabendo que sua empresa funciona sem você'

Credibilidade e Confianca: Adicionar urgentemente 3-5 depoimentos em vídeo de clientes, 2 casos de estudo com métricas antes/depois, e credenciais/certificações específicas da Ana Scatolin

Jornada e CTA: Criar jornada em 3 etapas: (1) lead magnet gratuito para captura, (2) nurture por email com caso de sucesso, (3) CTA para consulta estratégica. Reduzir CTAs na homepage para 1 principal

TOP 3 ACOES PRIORIZADAS

1. Adicionar seção de prova social com 3-5 depoimentos em vídeo de clientes reais, incluindo nome, cargo, empresa e métricas de resultado alcançado (ex: 'reduzimos 40% do tempo em tarefas manuais')
2. Criar 2 casos de estudo detalhados em PDF com estrutura: problema inicial → solução implementada → resultados quantificados → depoimento. Disponibilizar como download em troca de email para nutrição
3. Desenvolver framework proprietário nomeado (ex: 'Método OES 360°' ou 'Sistema IOS de Inteligência Organizacional') com elementos visuais exclusivos que diferenciem da concorrência e permitam posicionamento de categoria única

PERSONA PRIMARIA

Donos e gestores de pequenas e médias empresas (20-200 funcionários) que sentem a empresa crescer de forma desorganizada, com processos manuais, informações descentralizadas e dificuldade de escalar sem perder controle

Conflito: Comunicação tenta atender ambos os públicos simultaneamente na homepage, diluindo a mensagem.

Empresas querem eficiência operacional; associações querem receita e engajamento. A proposta 'organize + escala' é genérica o suficiente para ambos mas não específica o suficiente para nenhum

PROXIMOS PASSOS

Implemente as acoes recomendadas e acompanhe a evolucao do seu PUV Score.

DESBLOQUEAR RELATORIO COMPLETO

Plano detalhado com 6 secoes de recomendações

QR CODE

- Grupo FNW - PUV SCORE - Coorp.Diana Senciente.