



DIAGNOSTICO DE POSICIONAMENTO

ANA SCATOLIN NEGÓCIOS EMPRESARIAIS LTDA

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

9 /20

Abaixo da Media



SCORE OVERVIEW

Diferenciacao e Posicionamento



2/4

Clareza da Proposta



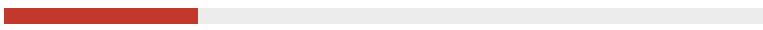
2/4

Linguagem e Conexao



2/4

Credibilidade e Confianca



1/4

Jornada e CTA



2/4

9

/20

Abaixo da Media



CRITERIO 1: DIFERENCIACAO E POSICIONAMENTO

O conceito de 'Inteligência Organizacional' com IA é relevante, mas a proposta 'Organize seu conhecimento. Escale seus resultados.' é genérica. Concorrentes como Berry Consultoria (10+ anos, casos com Itaú/Natura) e San Martin (21 anos, 700+ empresas) possuem posicionamentos mais consolidados. A menção a IA como diferencial é pertinente, porém insuficiente para destaque competitivo.

2

/4

EVIDENCIAS ENCONTRADAS:

Método + Inteligência Aumentada = Organização e Escala, Nosso segredo não está em cortes, mas em maximizar o potencial humano através da inteligência que organiza o caos

OPORTUNIDADE DE SALTO (2 → 3)

Especificar nicho vertical (ex: 'Inteligência Organizacional para associações de classe') e criar framework proprietário com nome memorável



CRITERIO 2: CLAREZA DA PROPOSTA

A mensagem principal é compreensível, mas os benefícios concretos permanecem vagos. Não fica claro O QUE exatamente o cliente recebe (entregáveis), QUANTO tempo leva, ou COMO a transformação ocorre. Comparado à Berry ('diagnóstico em execução'), falta tangibilidade.

2

/4

EVIDENCIAS ENCONTRADAS:

Transformamos processos soltos em um sistema centralizado, inteligente e pronto para acelerar o crescimento, Gerar valor real e ROI por meio de novas receitas, aumento de retenção e crescimento contínuo

OPORTUNIDADE DE SALTO (2 → 3)

Adicionar métricas específicas ('reduza 40% do tempo em tarefas repetitivas em 30 dias') e descrever entregáveis concretos



CRITERIO 3: LINGUAGEM E CONEXAO

O tom é corporativo e foca na dor ('frustração', 'custa caro'), mas não constrói conexão emocional profunda. A linguagem é funcional sem ser inspiradora. Faltam histórias de transformação e vocabulário que ressoe com aspirações do público-alvo.

2

/4

EVIDENCIAS ENCONTRADAS:

Você já sentiu a frustração de ter uma equipe talentosa, mas presa em tarefas repetitivas e burocráticas?, A falta de organização custa caro. Muitas pequenas empresas e associações perdem tempo e oportunidades

OPORTUNIDADE DE SALTO (2 → 3)

Incluir narrativa de transformação com antes/depois emocional e linguagem que evoque liberação, controle e legado



CRITERIO 4: CREDIBILIDADE E CONFIANCA

CRÍTICO: Sem depoimentos, sem casos de sucesso, sem números de clientes atendidos, sem informações detalhadas sobre formação/credenciais no site. Apenas 'Associada' (Área 55) como prova social indireta. Ana Scatolin tem 28+ anos de experiência (LinkedIn: Europ Assistance, SAP, Transformação Digital), mas isso NÃO está comunicado no site. Comparado a concorrentes, é o ponto mais fraco.

1

/4

EVIDENCIAS ENCONTRADAS:

Associada (Área 55 - rede com 55+ empresas), CNPJ: 41.622.251/0001-95 (único dado concreto de legitimidade)

OPORTUNIDADE DE SALTO (1 → 2)

Adicionar seção 'Sobre' com trajetória de 28 anos, 3-5 depoimentos de clientes, casos de sucesso com métricas, certificações e logos de empresas atendidas



CRITERIO 5: JORNADA E CTA

Existem 4 CTAs distribuídos ('Fale Conosco', 'Organize-se', 'Agende uma Conversa', 'Quero uma Apresentação'), mas são genéricos e sem urgência. A jornada problema-solução-ação existe, mas poderia ser mais específica com próximos passos claros e redução de atrito.

2

/4

EVIDENCIAS ENCONTRADAS:

Fale Conosco e Saiba Mais, Quero uma Apresentação, Agende uma Conversa

OPORTUNIDADE DE SALTO (2 → 3)

Criar CTA único e específico ('Agende Diagnóstico Gratuito de 15min') com calendário embutido e redução de fricção



ONDE PODEMOS ESCALAR

O salto de 3 para 4 em cada criterio

Diferenciacao e Posicionamento: Especificar nicho vertical (ex: 'Inteligência Organizacional para associações de classe') e criar framework proprietário com nome memorável

Clareza da Proposta: Adicionar métricas específicas ('reduza 40% do tempo em tarefas repetitivas em 30 dias') e descrever entregáveis concretos

Linguagem e Conexao: Incluir narrativa de transformação com antes/depois emocional e linguagem que evoque liberação, controle e legado

Credibilidade e Confianca: Adicionar seção 'Sobre' com trajetória de 28 anos, 3-5 depoimentos de clientes, casos de sucesso com métricas, certificações e logos de empresas atendidas

Jornada e CTA: Criar CTA único e específico ('Agende Diagnóstico Gratuito de 15min') com calendário embutido e redução de fricção



TOP 3 ACOES PRIORIZADAS

- 1.** Criar página 'Sobre' completa com trajetória de 28 anos (Europ Assistance, SAP), foto profissional, credenciais e 3-5 depoimentos reais de clientes com nomes/empresas/cargos - PRAZO: 7 dias
- 2.** Desenvolver 3 casos de sucesso detalhados com métricas antes/depois (ex: 'Empresa X reduziu 45% tempo em tarefas manuais em 60 dias') e adicionar ao hero ou seção dedicada - PRAZO: 7 dias
- 3.** Refinar proposta para nicho específico (ex: 'Inteligência Organizacional para Associações de Classe') com CTA único ('Diagnóstico Gratuito de 15min') e calendário embutido - PRAZO: 5 dias

PERSONA PRIMARIA

Gestores de pequenas e médias empresas (20-200 funcionários) que sentem frustração com processos desconectados, perda de tempo em tarefas repetitivas e falta de previsibilidade no crescimento

Conflito: Comunicação tenta atender ambos simultaneamente sem segmentação clara, diluindo a mensagem. Empresas querem ROI rápido; associações querem engajamento de longo prazo. O site não diferencia jornadas.



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.