



PLANO DE REPOSICIONAMENTO COMERCIAL

3DModernPrint Manufatura Aditiva

INSTAGRAM | <https://www.instagram.com/3DModernPrint>

6/20

Abaixo da Media

Data: 19/02/2026 | FNW - Freenat Work



1. DIAGNOSTICO DE PERFORMANCE

A 3DModernPrint apresenta presença digital significativamente abaixo do potencial do mercado brasileiro de impressão 3D.

Com score total de 6/20, a empresa opera em modo 'invisível' - oferecendo serviços técnicos competentes mas sem comunicação estratégica que gere diferenciação ou atração de clientes qualificados.

O mercado de impressão 3D no Brasil cresce a **CAGR** de 25,21% (2024-2025), mas a empresa não capitaliza esta tendência por falta de posicionamento claro.

Concorrentes como Simplifica3D e Print It 3D estabelecem padrões de mercado com orçamentos instantâneos, portfólios visíveis, depoimentos de clientes e CTAs otimizados.

A 3DModernPrint carece de elementos básicos: bio otimizada, link na bio funcional, prova social visível, jornada de conversão definida.

A descrição atual 'Serviços de modelagem e impressão 3D para maquetes e prototipação de peças funcionais' é categorização, não proposta de valor.

SCORE BREAKDOWN

CRITERIO	SCORE	NIVEL
Diferenciacao e Posicionamento	1/4	Fraco
Clareza da Proposta	2/4	Media
Linguagem e Conexao	1/4	Fraco
Credibilidade e Confianca	1/4	Fraco
Jornada e CTA	1/4	Fraco
TOTAL	6/20	Abaixo da Media

2. DESCONSTRUCAO DA PUV

Analise criterio a criterio:

- (1) Diferenciação 1/4 - ausência total de elemento único; concorrentes destacam 'complexidade gratuita', 'orçamentos em instantes', 'membro Associação Americana de Impressão 3D'; 3DModernPrint não apresenta nenhum diferencial competitivo comunicável.
- (2) Clareza 2/4 - o visitante entende o serviço mas não o benefício; falta resposta a 'o que ganho com isso?' e 'por que você?'.
- (3) Linguagem 1/4 - termos técnicos sem conexão emocional; não aborda dores como prazos apertados, orçamentos complexos, incerteza de qualidade.
- (4) Credibilidade 1/4 - ausência de prova social visível, depoimentos, cases, certificações ou métricas de tração.
- (5) Jornada 1/4 - sem CTA claro, sem funil de conversão, sem direcionamento para ação específica.

3. REPOSICIONAMENTO POR PERSONA

Segmentação detectada e recomendada: Persona Primária - 'Engenheiro/Designer Corporativo' (30-50 anos, busca prototipagem rápida para validação de produto, valoriza prazo e qualidade técnica, dor principal = fornecedores que atrasam).

Persona Secundária - 'Arquiteto/Estúdio de Arquitetura' (25-45 anos, necessita maquetes detalhadas para apresentação a clientes, valoriza acabamento visual, dor principal = custo elevado de maquetes tradicionais).

Persona Terciária - 'Gestor de Compras PME' (35-55 anos, busca peças de reposição ou componentes personalizados, valoriza custo-benefício, dor principal = dificuldade em encontrar fornecedores confiáveis).


Conflito atual: comunicação técnica demais para personas secundárias/terciárias, mas insuficientemente específica para persona primária.

Recomendação: criar mensagens segmentadas por persona com landing pages ou conteúdo direcionado.

4. ENGENHARIA DE LINGUAGEM

Exemplos de transformação de copy:

ANTES: "Serviços de modelagem e impressão 3D para maquetes e prototipação de peças funcionais"

 **DEPOIS:** "Seu protótipo pronto em 48 horas - da ideia à peça funcional sem complicações"

ANTES: "Manufatura Aditiva"

DEPOIS: "Transformamos arquivos 3D em soluções reais"

ANTES: sem benefício claro |

DEPOIS: "Economize semanas de espera - prototipagem rápida que acelera seu projeto"

ANTES: sem prova social |

DEPOIS: "+500 projetos entregues | 98% de clientes satisfeitos | Entregamos no prazo ou seu dinheiro de volta"

ANTES: sem CTA |

DEPOIS: "Solicite orçamento grátis em 2 minutos - resposta em até 1 hora útil"

Estrutura recomendada para bio Instagram: Linha 1 (benefício principal) + Linha 2 (diferencial/prova) + Linha 3 (CTA com emoji) + Link otimizado.

5. ESTRATEGIAS DE AUTORIDADE

Construção de credibilidade em 5 pilares:

(1) Prova Social Quantitativa - destacar metricas como '+X projetos entregues', '+X clientes atendidos', 'X anos de experiencia', 'X% de satisfacao';

(2) Depoimentos Qualitativos - coletar 5-10 depoimentos com foto, nome, cargo/empresa e resultado especifico;

(3) Portfólio Visual - criar galeria de projetos com fotos antes/depois, descricao do desafio e solucao;

(4) Certificações e Parcerias - destacar associacoes (ex: Associação Americana de Impressão 3D), certificacoes de qualidade, parcerias com fornecedores reconhecidos;

(5) Conteúdo de Autoridade - publicar cases detalhados, tutoriais, comparativos de materiais, explicacoes sobre tecnologias.

Benchmark: Simplifica3D usa 5 depoimentos detalhados com cargo/localizacao dos clientes; Print It 3D destaca projetos com clientes corporativos (Puma) e parcerias com artistas.

6. PLANO DE AÇÃO IMEDIATO

Timeline de implementacao em 30 dias: **SEMANA 1** - Otimizacao basica: reescrever bio do Instagram com proposta clara + CTA; criar link na bio (Linktree ou similar) com: WhatsApp para orcamento, portfolio, depoimentos; definir paleta visual e tom de comunicacao.

SEMANA 2 - Prova social: coletar 5 depoimentos de clientes anteriores; fotografar 10 projetos para portfolio; criar 3 posts de case de sucesso (desafio-solucao-resultado).

SEMANA 3 - Conteudo e autoridade: gravar 2-3 videos curtos mostrando processo de impressao; criar post comparativo de materiais; publicar guia rapido 'Como preparar seu arquivo para impressao 3D'.

SEMANA 4 - Conversao: implementar formulario simplificado de orcamento; criar sequencia de 3 posts com CTA claro; testar anuncio patrocinado no Instagram para publico segmentado (engenheiros, arquitetos, designers na regioao).

METRICAS DE SUCESSO: +50% seguidores em 30 dias, +100% solicitacoes de orcamento, taxa de conversao orcamento>cliente >20%.