

DIAGNOSTICO DE POSICIONAMIENTO

# Canella Comunicacao

WEBSITE | <https://www.canellacomunica.com.br>

17 /20

Forte

# Score Overview



# Criterio 1: Diferenciacao e Posicionamento

Posicionamento excepcional: nicho claro (arquitetos/engenheiros), proposta unica (consultoria vs agencia), linguagem de exclusividade.

## Evidencias encontradas:

Menos clientes, mais transformacao, Consultoria dedicada vs agencia generica

4

/4

### Oportunidade de Salto (4 → 4)

Já no nível máximo

## Criterio 2: Clareza da Proposta/Beneficio

Em 5 segundos o visitante entende: estratégia de marca para escritórios de arquitetura/engenharia.

### Evidencias encontradas:

Estratégia de marca para escritórios que projetam o futuro

4

/4

#### Oportunidade de Salto (4 → 4)

Já no nível máximo

## Criterio 3: Linguagem e Conexao Emocional

Linguagem sofisticada que conecta com a dor do publico: escritorios brilhantes que permanecem invisiveis.

### Evidencias encontradas:

Escritorios brilhantes permanecerem invisiveis enquanto trabalhos medianos ganhavam destaque

4

/4

#### Oportunidade de Salto (4 → 4)

Já no nível maximo

# Criterio 4: Credibilidade e Confiança

Prova social presente mas poderia ser mais forte com numeros e depoimentos visiveis.

## Evidencias encontradas:

Processo exclusivo em 4 etapas

3

/4

### Oportunidade de Salto (3 → 4)

Adicionar depoimentos de clientes com foto e resultado mensuravel

## Criterio 5: Jornada Guiada e CTA

CTA presente (Solicite seu Diagnostico Estrategico) mas poderia ser mais proeminente e urgente.

### Evidencias encontradas:

Solicite seu Diagnostico Estrategico

2

/4

#### Oportunidade de Salto (2 → 3)

Tornar CTA mais visivel, adicionar urgencia (vagas limitadas), incluir CTA intermediario

# Onde Podemos Escalar

O salto de 3 para 4 em cada criterio

**Diferenciacao e Posicionamento:** Ja no nivel maximo

**Clareza da Proposta/Beneficio:** Ja no nivel maximo

**Linguagem e Conexao Emocional:** Ja no nivel maximo

**Credibilidade e Confianca:** Adicionar depoimentos de clientes com foto e resultado mensuravel

**Jornada Guiada e CTA:** Tornar CTA mais visivel, adicionar urgencia (vagas limitadas), incluir CTA intermediario

# Top 3 Acoes Priorizadas

1. Adicionar secao de depoimentos com foto, nome e resultado mensuravel de clientes atendidos
2. Tornar CTA principal mais proeminente com cor contrastante e mensagem de urgencia (vagas limitadas)
3. Incluir CTA intermediario no meio da pagina para captura de leads (ex: download de guia gratuito)

## Persona Primaria

Arquitetos e engenheiros donos de escritorio que querem se posicionar como referencia

# 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