

PLANO DE REPOSICIONAMENTO COMERCIAL

Ana Scatolin - Inteligência Organizacional

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

11_{/20}

Media

Data: 18/02/2026 | FNW - Freenat Work

1. DIAGNOSTICO DE PERFORMANCE

SCORE 11/20 - Performance **MEDIANA**.

O site da Ana Scatolin - Inteligência Organizacional apresenta uma proposta de valor funcional mas não memorável.

A headline 'Organize seu conhecimento.

Escale seus resultados.' comunica o benefício básico em 10 segundos, porém falha em criar diferenciação em um mercado competitivo de consultoria com IA.

O maior gargalo é a ausência crítica de prova social: zero depoimentos, zero casos de estudo, zero métricas de clientes atendidos.

Em um mercado B2B onde decisões de compra envolvem alto risco percebido, esta lacuna de credibilidade é um obstáculo significativo à conversão.

A jornada do usuário possui múltiplos CTAs mas carece de uma estratégia de nutrição - não há lead magnet, não há conteúdo educativo de entrada, não há construção de autoridade progressiva.

A linguagem é profissional mas excessivamente corporativa, falando de 'previsibilidade' e 'escala' sem tocar nas dores emocionais reais do gestor (medo de perder controle, frustração com equipe sobrecarregada, ansiedade competitiva).

O posicionamento 'metodologia + IA' é relevante mas genérico - concorrentes como InvGate, Datarisk e NeuralMind fazem propostas similares.

A classificação Media (11/20) reflete um site funcional que comunica o básico mas deixa dinheiro na mesa em todos os 5 critérios da rubrica PUV.

SCORE BREAKDOWN

CRITÉRIO	SCORE	NÍVEL
Diferenciação e Posicionamento	2/4	Medio
Clareza da Proposta	3/4	Forte
Linguagem e Conexão	2/4	Medio
Credibilidade e Confiança	1/4	Fraqueza
Jornada e CTA	3/4	Forte
TOTAL	11/20	Medio

2. DESCONSTRUÇÃO DA PUV

ANÁLISE CRITÉRIO A CRITÉRIO:

(1) Diferenciação 2/4 - 'Método + IA' é proposta comum no mercado.

Não há framework nomeado proprietário, não há categoria única criada.

Concorrentes diretos (consultorias de gestão com IA) fazem claims similares.

O modelo de comissão recorrente para associações (10%) é um diferencial tangível mas está enterrado no site.

(2) Clareza 3/4 - Headline de 6 palavras é compreensível.

Subtítulo de 21 palavras complementa bem.

Porém, requer scroll e leitura de múltiplas seções para compreensão completa do modelo de negócios (e-book interativo, plataforma de cursos, slots rotativos).

(3) Linguagem 2/4 - Tom profissional e estratégico ressoa com executivos mas não cria conexão emocional.

Frases como 'libere o poder estratégico da sua equipe' são inspiradoras mas genéricas.

Falta narrativa de transformação pessoal, falta vocabulário que toque em frustrações reais.

(4) Credibilidade 1/4 - Ausência total de prova social é o maior problema.

Selo 'Associada' sem especificação da entidade não constrói confiança.

Não há informações sobre background da Ana Scatolin (formação, experiência, certificações).

Não há números (clientes atendidos, anos de mercado, receita gerada).

(5) Jornada 3/4 - 4 CTAs diferentes criam opções mas também paralisia.

Não há hierarquia clara de ação.

Faltam micro-conversões (download, quiz, diagnóstico gratuito) que nutram o lead antes do CTA de venda.

3. REPOSICIONAMENTO POR PERSONA

SEGMENTAÇÃO E PERSONAS: Atualmente o site tenta atender dois públicos distintos simultaneamente - **EMPRESAS** (donos/gestores de PMEs buscando organização e escala) e **ASSOCIAÇÕES** (diretores buscando receita recorrente e engajamento).

Esta dualidade cria conflito de comunicação: a homepage dilui a mensagem tentando ser relevante para ambos.

RECOMENDAÇÃO: Criar duas landing pages segmentadas com mensagens específicas.

PARA EMPRESAS: focar em dor de 'crescimento desorganizado', 'equipe sobrecarregada com tarefas manuais', 'informações perdidas em planilhas e emails'.

Promessa: 'Sistema que organiza sua empresa em 30 dias sem contratar ninguém'.

PARA ASSOCIAÇÕES: focar em 'associados inadimplentes', 'baixo engajamento em eventos/cursos', 'dependência de contribuições'.

Promessa: 'Receita recorrente sem investimento - sua associação ganha 10% vitalício'.

Persona primária refinada: 'Carlos, 45 anos, dono de empresa de serviços com 50 funcionários, fatura R\$ 5M/ano, sente que a empresa não funciona sem ele, processos manuais, equipe apaga incêndio diário, perdeu 3 clientes por erros operacionais'.

Persona secundária: 'Roberta, 52 anos, diretora executiva de associação de classe com 500 associados, 30% inadimplência, eventos com baixa participação, conselho cobra novas fontes de receita'.

4. ENGENHARIA DE LINGUAGEM

EXEMPLOS ANTES/DEPOIS DE COPY:

ANTES: "Organize seu conhecimento."

Escale seus resultados."

→

DEPOIS: "Sua empresa funciona quando você viaja? Criamos o sistema que organiza seus processos em 30 dias."

ANTES: "Transformamos processos soltos em um sistema centralizado, inteligente e pronto para acelerar o crescimento."

→

DEPOIS: "Chega de informações perdidas em planilhas, emails e WhatsApp.
Centralizamos tudo em um sistema que sua equipe usa de verdade."

ANTES: "Empresas que buscam previsibilidade, organização e escala através do desenvolvimento contínuo."

→

DEPOIS: "Para donos de empresa que cansaram de apagar incêndio e querem crescer sem perder o controle."

ANTES: "A falta de organização custa caro."

→

DEPOIS: "Você perdeu clientes esta semana porque sua equipe não encontrou a informação certa? Isso custa caro."

ANTES: "Método + Inteligência Aumentada = Organização e Escala"

→

DEPOIS: "Método IOS®: O único sistema que combina metodologia validada com IA para organizar sua empresa em 4 semanas."

ANTES: "Receita Recorrente.
Investimento Zero."

→

DEPOIS: "Sua associação gera R\$ 50K/mês sem investir nada.
Associados ganham capacitação premium.
Você ganha 10% vitalício."

5. ESTRATEGIAS DE AUTORIDADE

CONSTRUÇÃO DE CREDIBILIDADE - PLANO DE 5 PILARES:

(1) PROVA SOCIAL IMEDIATA - Adicionar 5 depoimentos em vídeo (30-60 segundos cada) com: nome completo, cargo, empresa, problema inicial, resultado quantificado.

Exemplo: 'Reduzimos 60% do tempo em relatórios manuais'.

Posicionar acima da dobra na homepage.

(2) CASOS DE ESTUDO DOCUMENTADOS - Criar 3 PDFs de 4-6 páginas com estrutura: contexto do cliente → diagnóstico → solução implementada → timeline → resultados com métricas → depoimento.

Incluir logos de clientes (com permissão).

(3) CREDENCIAIS DA CONSULTORA - Seção 'Sobre Ana Scatolin' com: formação acadêmica, certificações relevantes, anos de experiência, empresas atendidas (logo wall), aparições em mídia/podcasts, publicações.

(4) NÚMEROS QUE CONVENCEM - Dashboard visível com: 'X empresas transformadas', 'Y horas economizadas por cliente', 'Z% de aumento em produtividade média', 'Anos de mercado'.

Atualizar trimestralmente.

(5) CONTEÚDO DE AUTORIDADE - Blog/seção de insights com artigos semanais sobre gestão do conhecimento, IA aplicada a PMEs, casos reais (anonimizados).

Guest posts em portais do setor.

Participação em podcasts como especialista.

6. PLANO DE AÇÃO IMEDIATO

TIMELINE DE IMPLEMENTAÇÃO - 30 DIAS: SEMANA 1 (Dias 1-7): Coletar depoimentos - Contatar 10 clientes anteriores solicitando vídeo-depoimento de 1 minuto + métricas de resultado.

Preparar roteiro guiado.

Paralelo: fotografar cases (antes/depois de processos).

SEMANA 2 (Dias 8-14): Produzir prova social - Editar vídeos, criar thumbnails, obter autorizações de uso de imagem/logo.

Desenvolver 2 casos de estudo em PDF (4 páginas cada).

SEMANA 3 (Dias 15-21): Reescrever copy da homepage - Aplicar exemplos de engenharia de linguagem.

Criar framework nomeado (sugestão: 'Método IOS® - Inteligência Organizacional em Sistema').

Desenvolver lead magnet (checklist gratuito: '10 Sinais de que Sua Empresa Está Perdendo Dinheiro por Falta de Organização').

SEMANA 4 (Dias 22-30): Implementar no site - Adicionar seção de depoimentos, casos de estudo para download, nova copy, lead magnet com captura de email.

Configurar nurture sequence de 5 emails.

METRICS DE SUCESSO: Aumento de 50% em taxa de conversão de visitantes para leads.

Redução de 30% em bounce rate.

Aumento de 2x em tempo médio de sessão. 10+ downloads de caso de estudo na primeira semana.