



FUNIL DE MARKETING + DIAGRAMA COM ESTRATÉGIA

Transformando posicionamento e planejamento em ações que atraem, nutrem e convertem.



POR QUE ESSA AULA AGORA?

Até aqui:

- Definimos quem é seu cliente ideal e o que ele valoriza.
- Construímos propósito, PUV e posicionamento verbal.
- Demos personalidade à marca (arquétipo, tom de voz e slogan).

Agora é hora de:

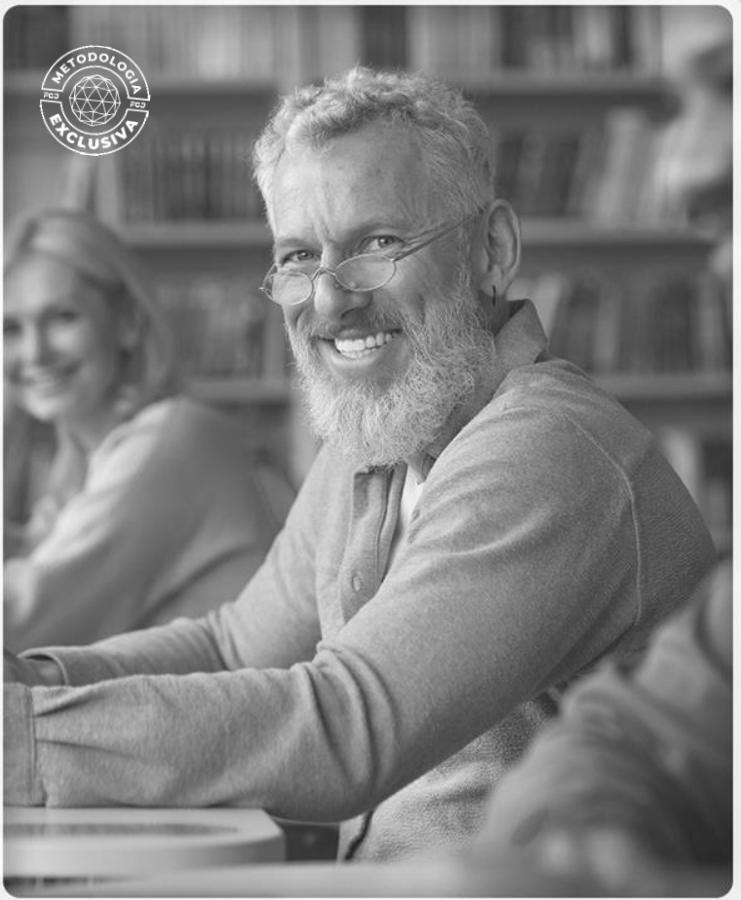
- Organizar a jornada do cliente em um funil.
- Conectar planejamento e campanhas a cada etapa.
- Visualizar sua estratégia em um diagrama que guiará a execução.



QUAIS OS OBJETIVOS DA AULA

O que vamos fazer:

- Entender o funil de marketing (Topo, Meio e Fundo).
- Mapear conteúdos e ações para cada etapa da jornada.
- Criar campanhas alinhadas ao posicionamento da marca.
- Montar um diagrama visual que organiza toda a estratégia.



FUNIL DE MARKETING

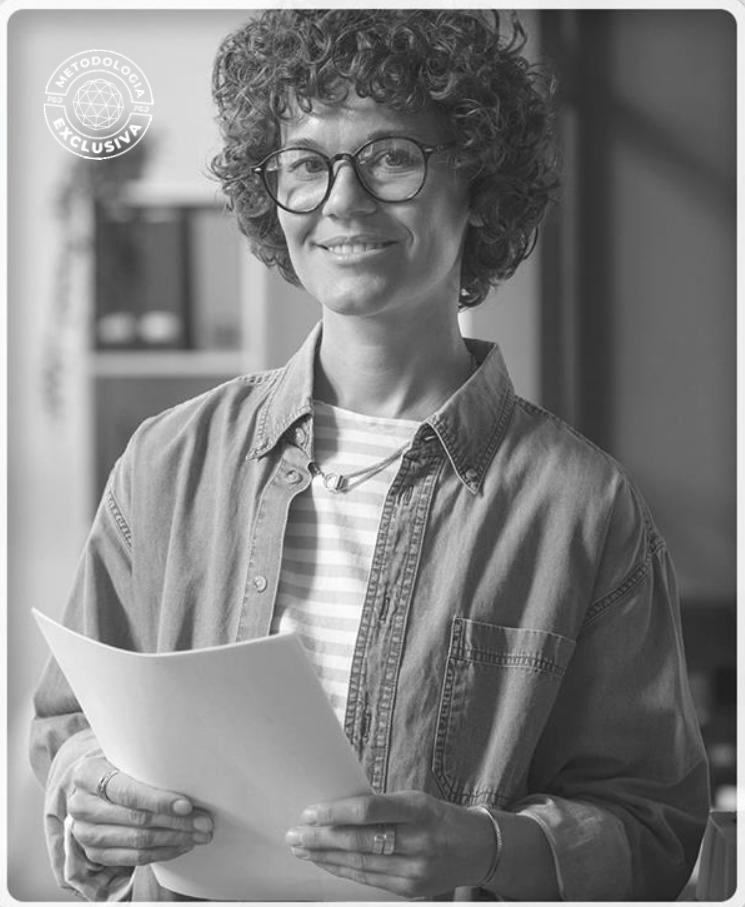
FCJ
TRACTION



FUNIL DE MARKETING

O QUE É?

- Representação da jornada do cliente, da descoberta até a decisão.
- Mostra como atrair, nutrir e converter pessoas em clientes.



FUNIL DE MARKETING

COMO É ESSA JORNADA?

Descoberta:

Atração de pessoas que ainda não conhecem sua marca.



Consideração:

Nutrição de quem já demonstrou interesse.

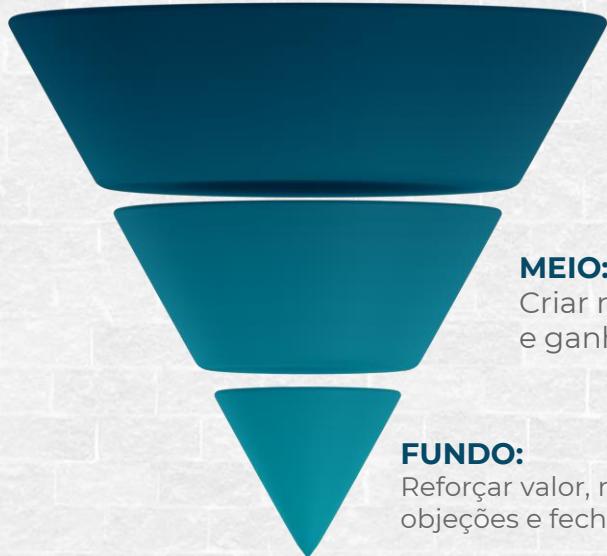


Decisão:

Conversão de leads em clientes.



FUNIL DE MARKETING



TOPO:

Gerar atenção e despertar interesse.

MEIO:

Criar relação, educar e ganhar confiança.

FUNDO:

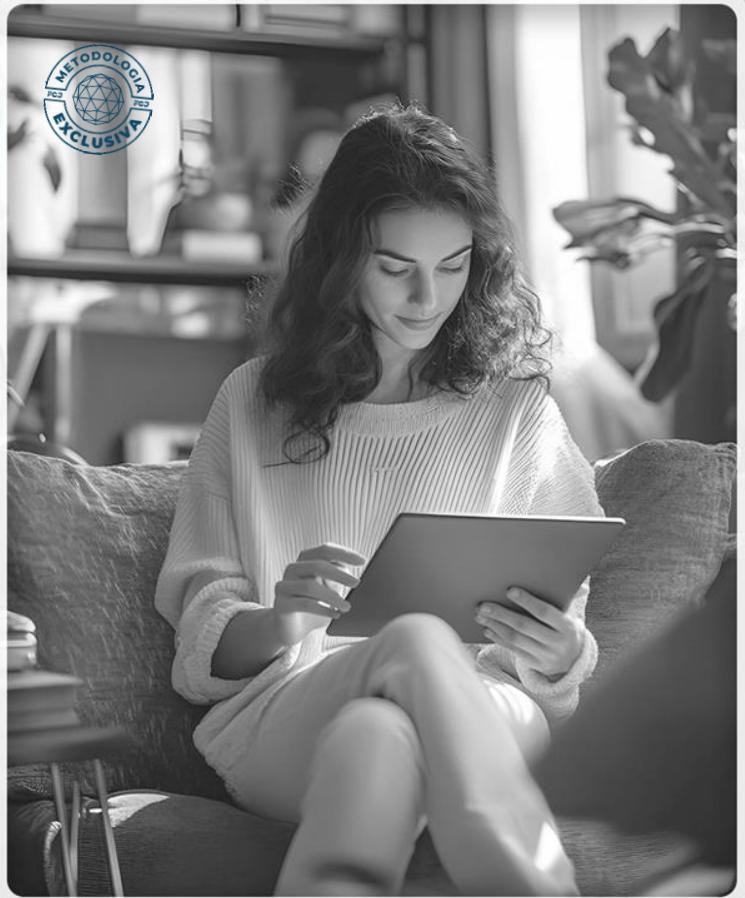
Reforçar valor, reduzir objeções e fechar negócio.



FUNIL DE MARKETING

EXEMPLOS DE CONTEÚDO

E-books, infográficos, vídeos, quiz, ferramentas (calculadoras), diagnósticos, webinars, estudos de caso, comparativos, testes grátis, demos, depoimentos, ofertas diretas.



FUNIL DE MARKETING

FUNIL NÃO É LINEAR

- Clientes podem avançar ou pular etapas.
- O papel da marca é estar presente em cada fase.
- Estratégia deve ser contínua, não uma campanha isolada (ex. Black Friday).

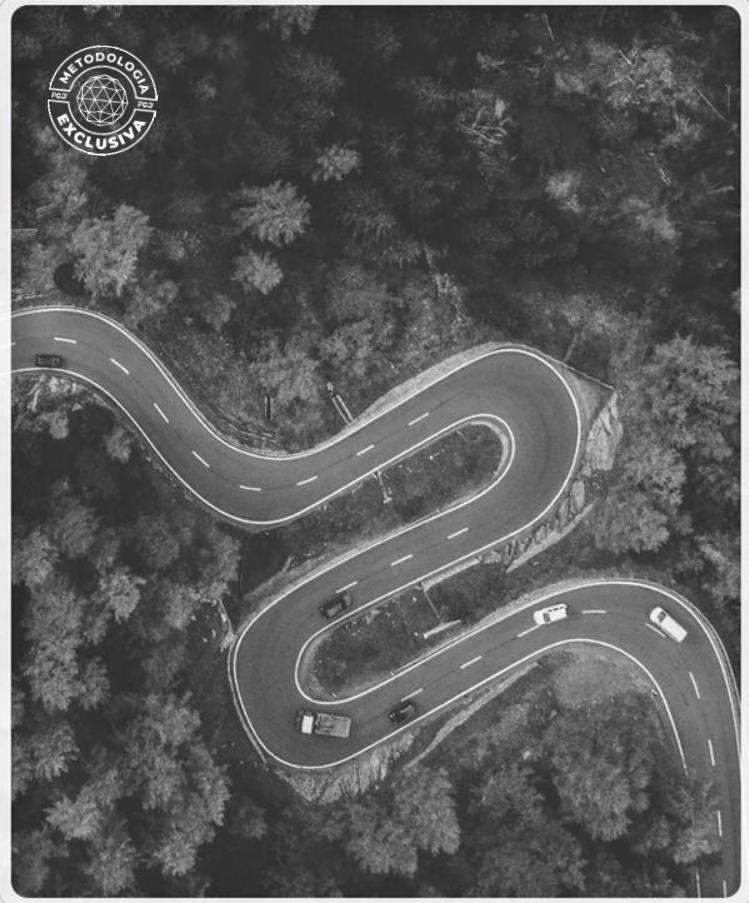


DIAGRAMA COM ESTRATÉGIA

FCJ
TR4CTION



DIAGRAMA DA ESTRATÉGIA



O QUE É UMA ESTRATÉGIA DE MARKETING?

- É o plano que guia todas as ações de comunicação e vendas.
- Define **onde atuar, como se posicionar e qual mensagem transmitir.**
- Conecta os **objetivos / metas** com as **ações práticas de marketing.**



DIAGRAMA DA ESTRATÉGIA

O QUE É UM DIAGRAMA COM ESTRATÉGIA?

- Um **mapa visual** que organiza a estratégia da marca em um único lugar.
- Mostra a relação entre objetivos, funil, campanhas e pontos de contato de uma forma muito clara.
- Serve como histórico e ajuda nas tomadas de decisão.



DIAGRAMA DA ESTRATÉGIA

QUAL A IMPORTÂNCIA?

- Evita esforço disperso e campanhas “soltas”.
- Dá clareza sobre **quem queremos atingir e como vamos chegar até ele.**
- Facilita medir o que funciona e corrigir o que não funciona.
- Garante consistência entre as ações.



DIAGRAMA DA ESTRATÉGIA

Dicas:

- Use ferramentas de mapa mental:
 - ◆ Miro
 - ◆ Lucidchart
 - ◆ ClickUp
- Atualize sempre
- Use como um guia para suas metas e objetivos

[ACESSAR](#)



PRÓXIMOS PASSOS E DÚVIDAS



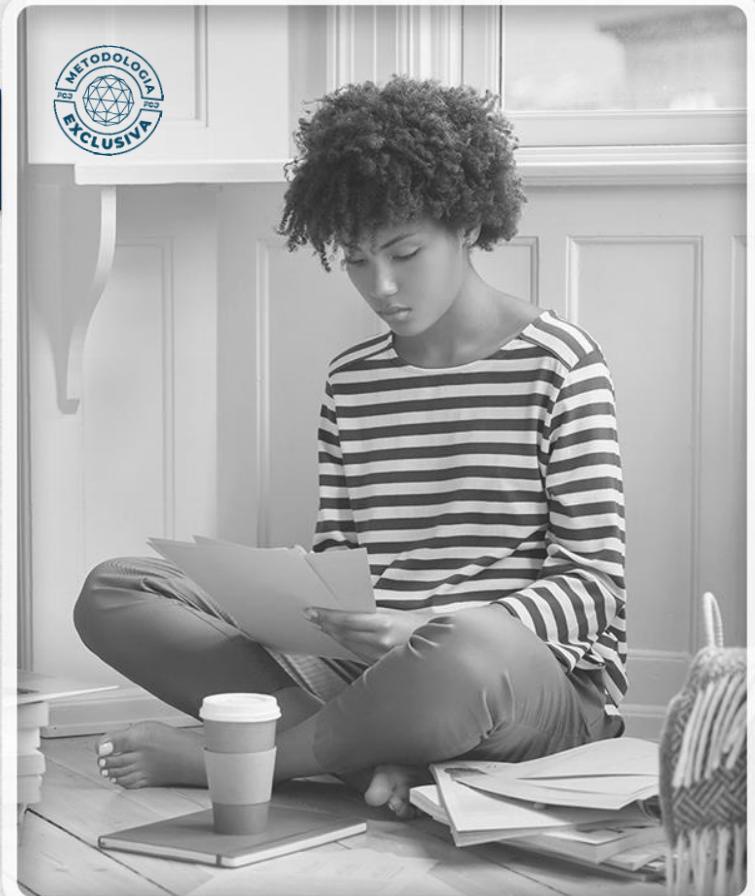
PRÓXIMOS PASSOS



Entregáveis:

Diagrama da Estratégia.

 **Prazo:** até a próxima aula.



PRÓXIMOS PASSOS

Na próxima aula vamos:

- Definir **metas SMART**: claras, mensuráveis e atingíveis.
- Traduzir a estratégia em **KPIs práticos** para acompanhar o desempenho.
- Usar o **Bullseye Framework** para escolher os canais prioritários de marketing.
- Conectar tudo isso ao funil, garantindo foco e eficiência na execução.



PERGUNTAS, DÚVIDAS, INSIGHTS?

Espaço para perguntas, trocas entre startups, aprendizados em comum.

"O que ficou mais claro pra você hoje?"





OBRIGADO!

**“Crescer não é fazer
mais.
É fazer o certo.”**

Nos vemos na próxima aula!

