



BRIEFING DE CAMPANHA + ROAD MAP +

Transformando estratégia em
campanhas aplicáveis nos
próximos 90 dias.



POR QUE ESSA AULA AGORA?

Definimos até aqui:

- Definimos posicionamento, PUV e diferenciais.
- Estruturamos jornada, funil e estratégia em um diagrama.
- Priorizamos metas e canais com Bullseye e SMART Goals.



POR QUE ESSA AULA AGORA?

O que vamos fazer?

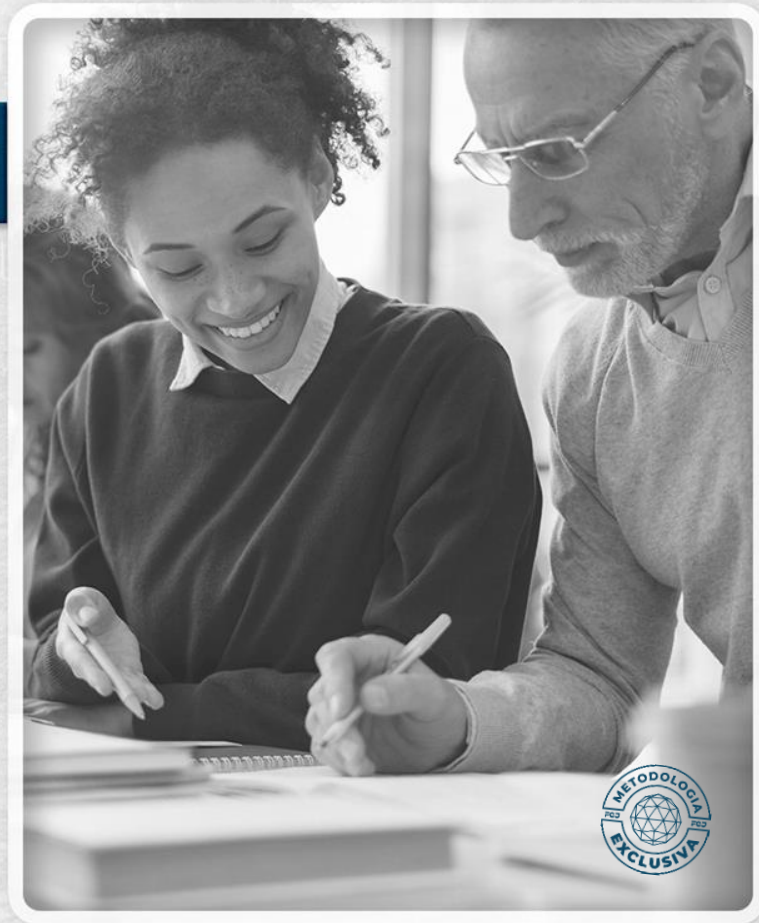
- Construir o briefing da primeira campanha.
- Definir mensagens, canais e KPIs de execução.
- Mapear entregas e responsabilidades.
- Criar o roadmap dos próximos 90 dias.



QUAIS OS OBJETIVOS DA AULA

Agora é hora de:

- Tirar do papel a primeira campanha real.
- Conectar estratégia à execução com clareza.
- Organizar os próximos 90 dias em um roadmap prático.



BRIEFING DE CAMPANHA

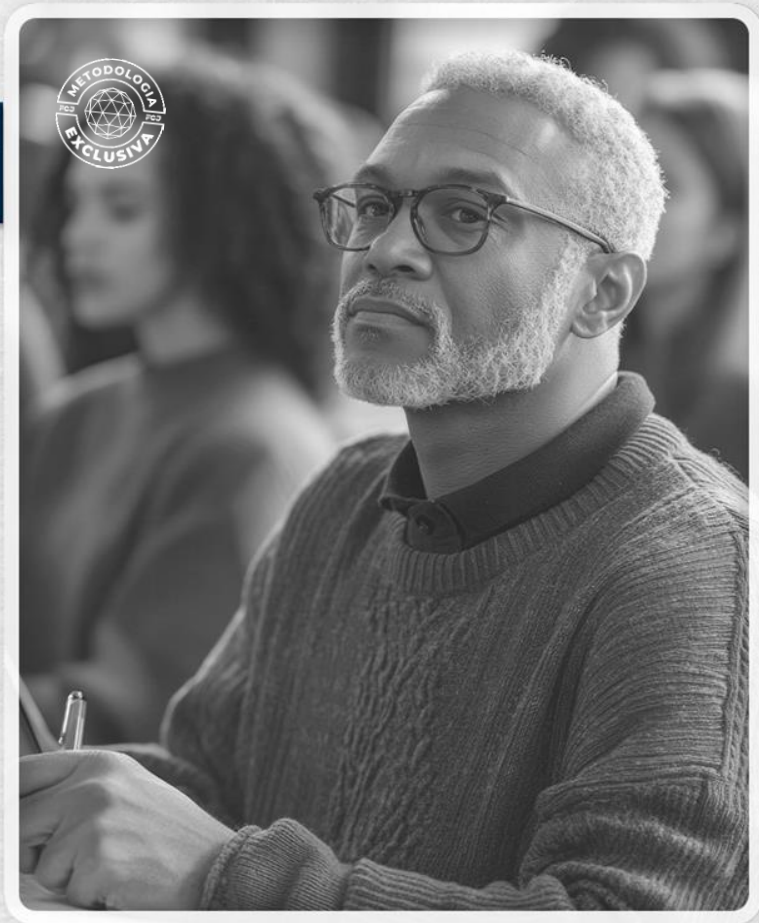
FCJ
TRACTION



BRIEFING DE CAMPANHA

O que é um Briefing de Campanha?

- Documento que organiza **objetivos, público, mensagem, canais e KPIs**.
- Evita campanhas soltas e desalinhadas.
- Garante clareza para a equipe e parceiros (ex. designers, agências).
- É o **ponto de partida** para transformar estratégia em ação.



BRIEFING DE CAMPANHA



O que deve conter um Briefing:

- Objetivo da campanha (meta clara).
- Público-alvo e dor principal.
- Mensagem central / PUV aplicada.
- Oferta e CTA.
- Canais escolhidos.
- Peças a serem criadas.
- KPIs para medir resultado.
- Timeline + responsáveis.



BRIEFING DE CAMPANHA

Dicas:

- ✓ **Seja específico** no objetivo.
- ✓ **Defina um público só** por campanha.
- ✓ **Escolha uma oferta clara.**
- ✓ **Comece pequeno**, valide e depois escale.
- ✓ **Conecte ao roadmap**: cada campanha precisa ter prazo e responsável.

[ACESSAR](#)



ROAD MAP



ROAD MAP

O que é um Roadmap de 90 dias?

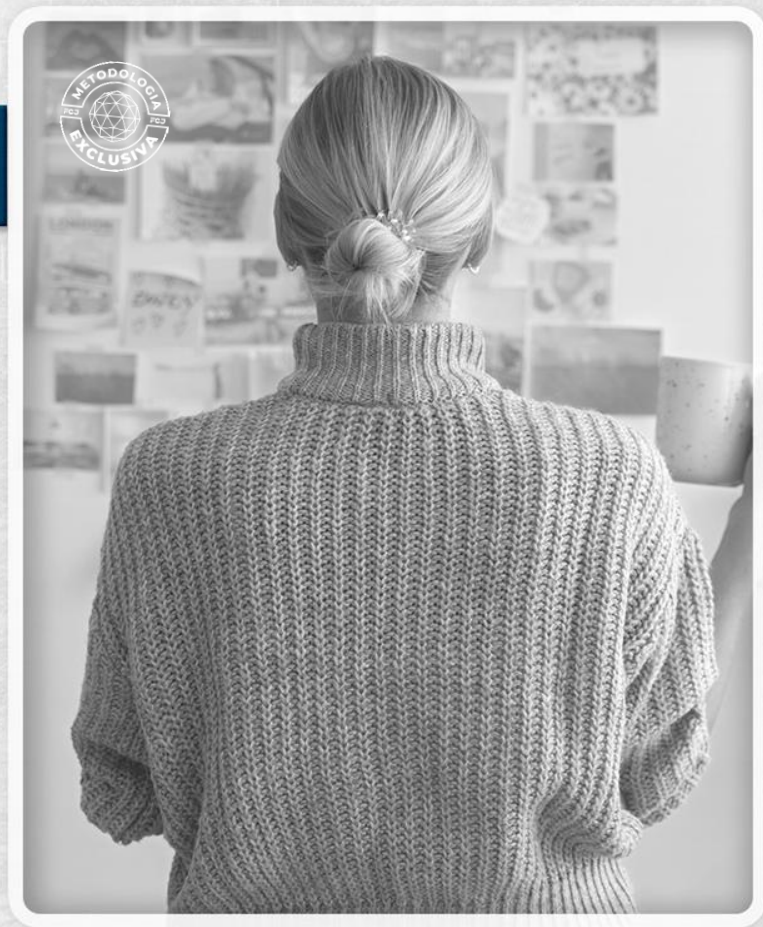
- Um calendário visual de campanhas e ações.
- Mostra o que vai ser feito semana a semana.
- Alinha marketing, vendas e produto no mesmo plano.
- Dá foco e evita esforços dispersos.



ROAD MAP

Como o briefing se conecta com o Roadmap:

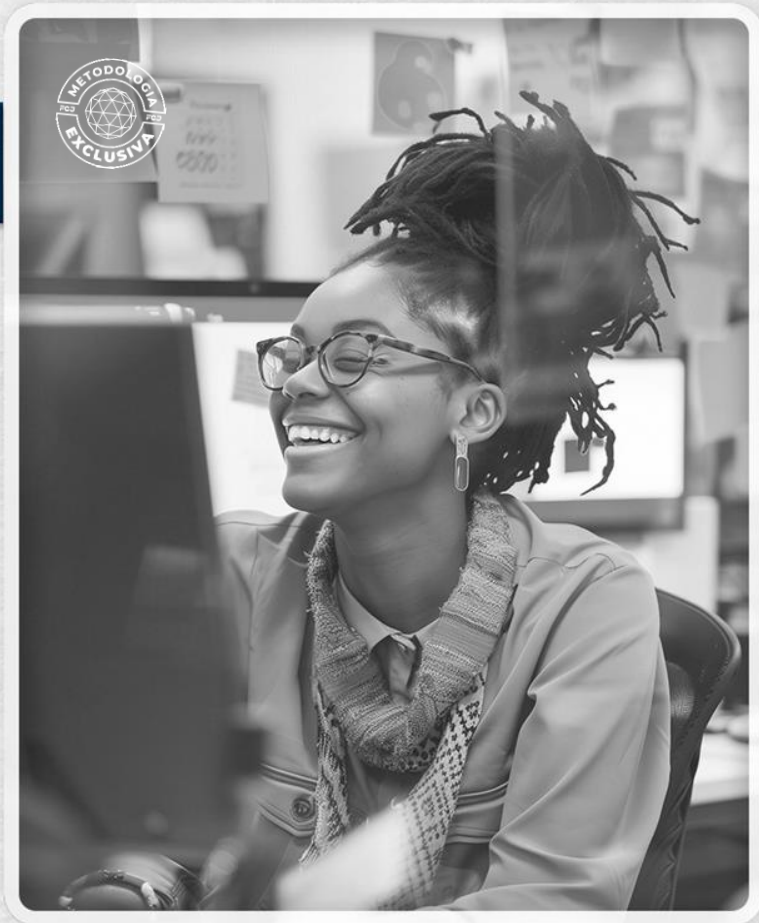
- **Briefing** → é o detalhamento da **próxima campanha**.
- **Roadmap** → é o planejamento **dos próximos 90 dias**, para manter cadência e visão macro.



ROAD MAP

Benefícios de usar Roadmap + Briefing:

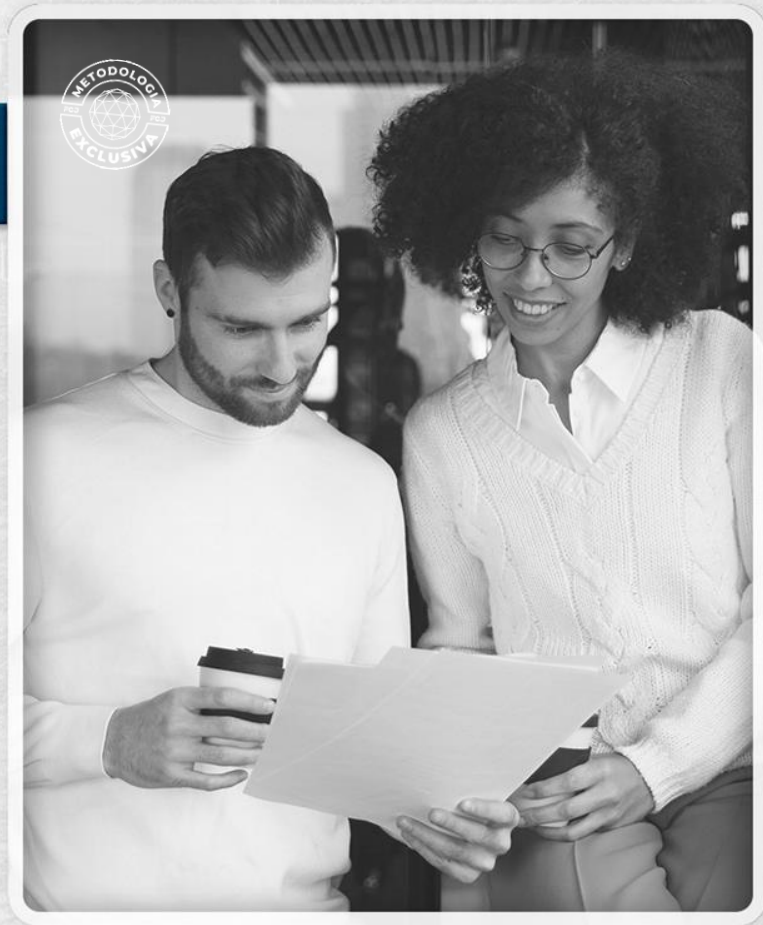
- Clareza: todos sabem o que precisa ser feito.
- Foco: prioriza campanhas com maior impacto.
- Eficiência: reduz retrabalho e desalinhamento.
- Mensuração: conecta ação → resultado.
- Execução real: estratégia sai do papel.



ROAD MAP

Fluxo de trabalho desde o briefing:

1. Preenche o briefing (clareza estratégica).
2. Desdobra o briefing em **tarefas operacionais** em ferramentas de gestão (Trello, Asana, Beefor).
 - Exemplo: “Landing Page com formulário” → vai como tarefa para o designer/dev.
 - “Sequência de e-mails” → tarefa para copywriter/marketing.
3. Usa o **Roadmap 90 dias** para encaixar essa campanha no calendário geral.



ROAD MAP

Como se preparar:

- **Comece pelo macro** → priorize campanhas que mais impactam seus objetivos do trimestre.
- **1 campanha por mês já é suficiente** → não tente abraçar tudo.
- **Inclua KPIs realistas** → leads, inscrições, trials, conversões, retenção.
- **Pense no pós-campanha** → já planeje follow-up e como medir o resultado.
- **Use a regra do 80/20** → foque em poucas ações que podem gerar mais impacto.



ROAD MAP

Dicas:

- ✓ **Conecte com o funil** → tenha pelo menos 1 ação de atração (TOFU), nutrição (MOFU) e conversão (BOFU).
- ✓ **Defina dono e prazo** → cada ação precisa de um responsável claro.
- ✓ **Revisite toda semana** → roadmap não é engessado, pode (e deve) ser ajustado.

[ACESSAR](#)



PRÓXIMOS PASSOS E DÚVIDAS



PRÓXIMOS PASSOS

Entregáveis:

- ✓ Template briefing preenchido de acordo com seu objetivo.
- ✓ Tarefas criadas em alguma ferramenta de gestão.
- ✓ RoadMap mapeado e definido.

 **Prazo:** até a próxima aula.



PRÓXIMOS PASSOS

Na próxima aula vamos:

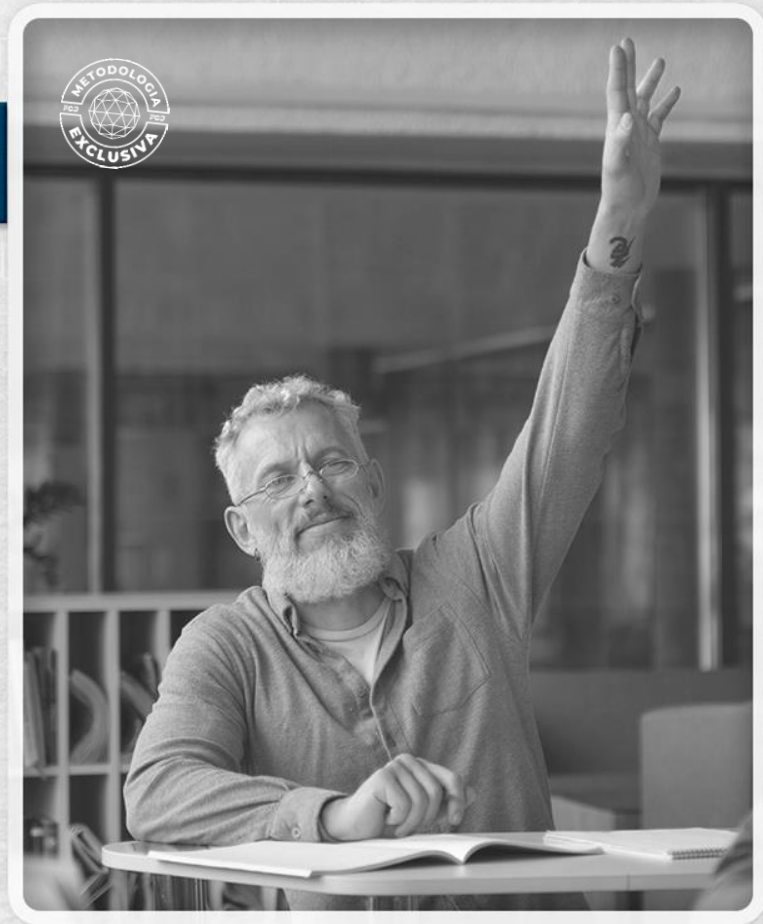
- Encerrar o ciclo do Q1 consolidando aprendizados e entregas.
- Apresentar a visão do Q2: foco em execução, performance e crescimento.
- Mostrar o que esperar das próximas aulas e como se preparar para a nova fase.



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!

