

Landing Page

Segmento / Público-Alvo

Para quem é este funil?

Dor Principal do Segmento

Qual é o problema REAL que vamos comunicar no funil?

Criativo 01

Criativo 02

Criativo 03

Headline (dor):

Sub:

CTA forte:

Elemento visual: (x) imagem () vídeo () formulário

Dores do segmento (segunda dobra)

- 1.
- 2.
- 3.

Apresentação do sistema (terceira dobra)

Solução principal:
3 benefícios:

Prova social (quarta dobra)

Depoimentos:
Logos:

Formulário (quinta dobra)

Campos:
CTA:

FAQ (sexta dobra)

6 objeções principais:

E-mail 1 – Entrega + Direção

Mensagem central:

E-mail 2 – Dor

Mensagem central:

E-mail 3 – Consequência da dor

Mensagem central:

E-mail 4 – Mito

Mensagem central:

E-mail 5 – Caso real

Mensagem central:

E-mail 6 – Convite para conversa

Mensagem central:

Segmento / Público-Alvo

Para quem é este funil?

Super mercados

Dor Principal do Segmento

Qual é o problema REAL que vamos comunicar no funil?

O estoque nunca bate na hora de conferir.

Criativo 01

Se o seu estoque nunca bate, o problema não é o estoque. É o processo.

Criativo 02

Todo mês a mesma conferência... e nunca fecha. Isso não é normal, e não deveria acontecer.

Criativo 03

O estoque não bate porque o processo não conversa com o sistema. A solução começa antes da conferência.

Landing Page

Headline (dor): Seu estoque nunca bate? O problema não está no depósito está no processo.

Sub: Mercados que conferem 3x o estoque continuam perdendo dinheiro porque o processo não é integrado ao sistema.

CTA forte: Quero organizar meu estoque agora

Elemento visual: (X) imagem () vídeo () formulário

Dores do segmento (segunda dobra)

- Conferência que nunca fecha
1. Sistema mostra um número, depósito mostra outro
 2. Equipe perde horas recontando
 3. Ruptura inesperada (produto some)
- Falta de relatórios confiáveis para comprar certo

Apresentação do sistema (terceira dobra)

Solução principal: Processo + sistema integrados, garantindo 3 benefícios: sincronização real do estoque.

Conferências rápidas e precisas
Estoque real em tempo real
Fim da ruptura inesperada

Prova social (quarta dobra)

Depoimentos: "Depois que integramos o processo ao sistema, o estoque bateu na primeira conferência."
Logos: "Reduzimos 80% do tempo gasto em auditoria."

Formulário (quinta dobra)

Campos: Nome, E-mail e Whatsapp
CTA: Quero uma Demonstração gratuita!

FAQ (sexta dobra)

6 objeções principais:
"Funciona mesmo se meu estoque estiver bagunçado?"
"Preciso trocar meu sistema atual?"
"Quanto tempo leva para organizar meu estoque?"

E-mail 1 – Entrega + Direção

Mensagem central:

Assunto: Aqui está seu material, e o primeiro passo para fazer o estoque bater
Mensagem:
"Não existe estoque que fecha sem processo. Hoje você começa a enxergar o que está travando seu mercado."

E-mail 2 – Dor

Mensagem central:

Assunto: O verdadeiro motivo do seu estoque nunca bater
Mensagem:
"Não é erro humano. É falta de integração e etapa mal definida."

E-mail 3 – Consequência da dor

Mensagem central:

Assunto: Quanto custa um estoque que nunca bate?
Mensagem:
"Ruptura, desperdício, compra errada, margem evaporando."

E-mail 4 – Mito

Mensagem central:

Assunto: 'Preciso trocar toda a equipe' — mito.
Mensagem:
"O problema não é a equipe. É o processo que não conversa com o sistema."

E-mail 5 – Caso real

Mensagem central:

Assunto: Como o Mercado Oliveira fez o estoque bater pela primeira vez em anos
Mensagem: estudo de caso simples + antes/depois

E-mail 6 – Convite para conversa

Mensagem central:

Assunto: Quer resolver isso no seu mercado também?
Mensagem:
"Se quiser, analisamos seu processo juntos e montamos seu funil."