

Código de Posicionamento

Guia de processos e entregas

CONSULTORIA ESTRATÉGICA EM 10 ENCONTROS

SOBRE O PROCESSO

O **Código de Posicionamento** não começa pelo conteúdo, mas por dois pontos fundamentais na construção de uma comunicação estratégica: entendimento e direcionamento.

Entendimento sobre quem você é no mercado e onde pretende chegar, sobre o que mantém a sua autoridade. E direcionamento que se traduz em uma presença que não depende de esforço constante para funcionar.

Ao longo de 10 encontros, cada etapa organiza uma camada da sua comunicação, partindo da leitura do seu cenário até a estruturação de um sistema que orienta suas decisões com consistência e critério.

No final, você não recebe apenas um plano. Você passa a operar com intencionalidade.

A ENTREGA FINAL

Após os 10 encontros, com horários e dias preestabelecidos entre as partes, você recebe mais do que um conjunto de materiais, mas o fundamento necessário para orientar suas decisões e te posicionar no seu segmento.

Clareza estratégica

Diagnóstico completo do seu cenário.

Leitura das lacunas que travam sua comunicação.

Direcionamento realista para o seu momento.

Estrutura de posicionamento

DNA do especialista e do conteúdo.

Personas baseadas em comportamento real.

Linhas editoriais com função estratégica.

Sistema de execução

Arquitetura de conteúdo nos canais certos.

Diretrizes de identidade e tom de voz.

Calendário de 30 dias com gancho, roteiro e legenda.

CRONOGRAMA - ENCONTROS 01 A 04

ENCONTRO 01 · SEMANA 1

Diagnóstico estratégico

Momento de escuta e leitura profunda. Eu analiso o seu perfil, a sua comunicação atual, seus pontos fortes e as lacunas que impedem o conteúdo de performar. Também é feito o mapeamento multicanal, identificando quais canais digitais fazem sentido para o seu negócio.

ENCONTRO 02 · SEMANA 2

Apresentação do diagnóstico

Apresentação das conclusões e como a estratégia vai trabalhar em cada ponto. Ao final, é enviado o formulário de DNA, um documento que vai capturar informações profundas sobre seu método de trabalho, ideologia e referências.

ENCONTRO 03 · SEMANA 3

Construção das personas

Dedicado aos perfis detalhados dos clientes que você quer alcançar. São mapeados comportamentos reais, dores específicas, desejos, objeções e o nível de consciência de cada persona. Processo colaborativo baseado em suas experiências.

ENCONTRO 04 · SEMANA 4

Validação e linhas editoriais

Versão final das personas e apresentação dos eixos temáticos que vão organizar todo o seu conteúdo. Cada linha editorial tem uma função específica, seja atrair público, aprofundar relacionamento ou preparar a decisão de compra.

CRONOGRAMA - ENCONTROS 05 A 08

ENCONTRO 05 · SEMANA 5

Identidade e tom de voz

Levantamento de referências visuais e de tom de voz. Definição de vocabulário da marca, termos autorais e expressões que devem ser evitadas. É onde a identidade começa a ganhar forma e consistência.

ENCONTRO 06 · SEMANA 6

Validação e planejamento operacional

Validação das diretrizes e ajuste do planejamento operacional, definindo quantos posts por semana você consegue produzir, os canais priorizados e periodicidade ideal para que a estratégia seja executável.

ENCONTRO 07 · SEMANA 7

Arquitetura de conteúdo

Apresentação da arquitetura completa nos canais definidos. Você visualiza como os temas se organizam em formatos e momentos da jornada de compra para conduzir o público de forma intencional até a venda.

ENCONTRO 08 · SEMANA 8

Esqueleto do calendário

Apresentação do esqueleto do calendário com gancho, tópicos e CTA de cada post. Validação da direção antes da produção final para que a entrega chegue o mais próximo possível do ideal.

ENTREGA E AJUSTES

ENCONTRO 09 · SEMANA 9

Entrega final

Momento da entrega integral, em que é apresentado o dossiê completo com tudo que foi construído. Um documento único para que você consiga executar com autonomia ou repassar a um profissional de confiança.

ENCONTRO 10 · SEMANA 10

Sessão de dúvidas e ajustes

Uma semana após a entrega, este encontro é dedicado a dúvidas práticas e adaptações. Garante que você saia do processo com clareza e confiança total para aplicar a estratégia.

FLUXO DE INVESTIMENTO

Opção 1: Fluxo por etapas

Valor total: R\$ 2.580,00

- 40% antes do início do processo
- 30% antes do 5º encontro
- 30% antes do 9º encontro (entrega final)

Pagamento via PIX.

Opção 2: Parcelamento completo

6x de R\$ 476,03

Link de pagamento.

*Sem estratégia, você apenas
posta. Com estratégia,
você entende o porquê
de cada movimento.*



Paula Araújo | Estrategista

E-mail: atendimento@midiar28.com.br

   @midiar28

Site: www.midiar28.com.br