

Proposta Premium de Marketing 360°

Impresscione Marketing + Pitake do Sul Comércio de Peças Ltda — Uma parceria estratégica para transformar a Pitake do Sul em uma operação estruturada, previsível e escalável no setor de comércio de peças e equipamentos automotivos. Esta proposta apresenta um sistema completo de crescimento, integrando tecnologia, estratégia e execução para construir uma **máquina de vendas contínua voltada a borracheiros, oficinas mecânicas, centros automotivos e revendedores em toda a região Sul.**

R. Adílio Hilário Mutzemberg, 1645 - Concórdia, SC, 89700-000, Brasil | pitake@concordia.psi.br | (49) 99984-1270

- MARKETING 360°
- ESTRATÉGIA & CRESCIMENTO
- COMÉRCIO DE PEÇAS AUTOMOTIVAS



 www.impresscione.com.br

Impresscione Marketing

A Impresscione nasceu com a necessidade de uma agência de Marketing completa e diferenciada, somos uma equipe de profissionais que amam o que fazem, com uma forma de trabalhar diferenciada, promovendo ideias e...

Visão Estratégica

O mercado de comércio de peças e produtos automotivos é altamente competitivo e dominado por empresas que operam com processos bem definidos de geração de demanda e conversão. Distribuidoras e revendedores que crescem de forma consistente não dependem de indicações ou sazonalidade — elas constroem sistemas previsíveis, escaláveis e orientados por dados.

A Pitake do Sul Comércio de Peças Ltda já possui um grande diferencial: **produto diferenciado, experiência acumulada desde 1995 e presença consolidada no mercado regional de Concórdia, SC**, atendendo borracheiros, oficinas mecânicas e centros automotivos. Isso é o mais difícil de construir, e já está feito. O próximo passo é transformar esse potencial em resultado mensurável e crescimento contínuo — inclusive com a criação de uma presença digital completa, já que a empresa ainda **não possui site**.



Escala

Ampliar o volume de atendimentos e vendas para borracharias, oficinas e revendedores sem aumentar proporcionalmente os custos operacionais.



Previsibilidade

Criar fluxo constante de leads qualificados do setor automotivo e faturamento mensal projetável com base em dados reais.



Autoridade Regional

Posicionar a Pitake do Sul como a referência número um em peças e produtos automotivos na região de Santa Catarina, gerando confiança e preferência entre borracheiros, oficinas e centros automotivos.

Objetivos Estratégicos

Cada objetivo foi definido com base nas necessidades reais de uma operação no comércio de peças e produtos automotivos que deseja crescer com solidez. Não se trata de ações pontuais, mas de uma transformação estrutural que posiciona a Pitake do Sul Comércio de Peças Ltda à frente da concorrência regional de forma duradoura e sustentável.

1 Posicionamento Forte no Mercado Automotivo Regional

Construir uma identidade de marca sólida e reconhecida entre borracheiros, oficinas mecânicas, centros automotivos e revendedores da região, gerando preferência espontânea e confiança no setor.

2 Aumento Contínuo de Leads Qualificados

Implementar canais de captação ativos e passivos — incluindo tráfego pago, redes sociais e o novo site/landing page — que entreguem contatos com real potencial de compra, reduzindo o desperdício de esforço comercial.

3 Estruturação do Funil de Vendas

Criar um processo comercial claro, documentado e escalável, do primeiro contato via Instagram ou WhatsApp ao fechamento da venda de peças e produtos automotivos.

4 Crescimento Previsível de Faturamento

Estabelecer métricas e indicadores que permitam projetar e controlar o crescimento mensal com base em dados concretos, aproveitando a base já construída desde 1995 em Concórdia-SC.

5 Profissionalização da Presença Digital

Criar o site/landing page da Pitake do Sul, estruturar a gestão de redes sociais e implementar tráfego pago para elevar o nível de atendimento, visibilidade e conversão no mercado de peças automotivas em toda a região Sul.

Estrutura do Projeto: Marketing 360°

O Marketing 360° não é um serviço isolado. É um ecossistema completo de crescimento, onde cada pilar se conecta ao outro para maximizar os resultados. A seguir, os seis pilares estratégicos que compõem esta proposta exclusiva para a Pitake do Sul Comércio de Peças Ltda.



Implantação de Sistemas

CRM para gestão de clientes e leads, automação de WhatsApp com funis de atendimento para borracheiros, oficinas e revendedores, organização da base de clientes e padronização dos processos comerciais do setor automotivo.



Presença Digital e Site

Criação do site institucional e/ou landing page (a Pitake do Sul ainda não possui site), otimização do Instagram (@pitake_do_sul), SEO básico e gestão do Google Meu Negócio para aumentar a visibilidade orgânica no mercado de peças automotivas.



Treinamento de Equipe

Treinamento de vendas e atendimento voltado ao perfil do cliente automotivo — borracheiros, oficinas e centros automotivos —, capacitação da equipe comercial e padronização completa da comunicação e dos processos de negociação de peças e produtos.



Captação de Leads

Campanhas no Meta (Instagram e Facebook), Google (pesquisa e display), landing pages estratégicas, remarketing e segmentação avançada para atrair borracheiros, oficinas mecânicas, centros automotivos e revendedores de peças em Concórdia e toda a região de SC.



Social Media Estratégico

Planejamento editorial, conteúdo com foco em conversão, Reels e campanhas promocionais para posicionar a Pitake do Sul Comércio de Peças Ltda como referência no setor automotivo — peças, pneus, equipamentos e acessórios — em toda a região Sul de SC.



Gestão e Performance

Monitoramento de KPIs, otimização contínua das campanhas de tráfego pago, relatórios mensais detalhados e análise de ROI para garantir que cada real investido pela Pitake do Sul gere retorno real e mensurável.

Captação de Leads e Presença Digital

A captação de leads qualificados é o coração de qualquer operação de vendas moderna. Para a Pitake do Sul Comércio de Peças Ltda, será construída uma infraestrutura completa de atração de clientes, combinando tráfego pago de alta performance com presença orgânica sólida e consistente em todos os canais digitais relevantes — incluindo a criação do primeiro site da empresa, hoje inexistente.

Canais de Tráfego Pago

Meta Ads (Instagram & Facebook)

Campanhas segmentadas por interesse, comportamento e localização geográfica em Concórdia e região Sul. Remarketing para reengajar visitantes e públicos semelhantes para ampliar o alcance junto a borracheiros, oficinas mecânicas e revendedores.

Google Ads

Campanhas de pesquisa para capturar demanda ativa de profissionais do setor automotivo, display para fortalecimento da marca Pitake do Sul e remarketing para recuperação de leads frios no segmento de peças automotivas.

Site e Landing Pages Estratégicas

Criação do site institucional da Pitake do Sul e páginas otimizadas para conversão, com foco em cada linha de peças e equipamentos automotivos, reduzindo o custo por lead e aumentando a taxa de conversão das campanhas.

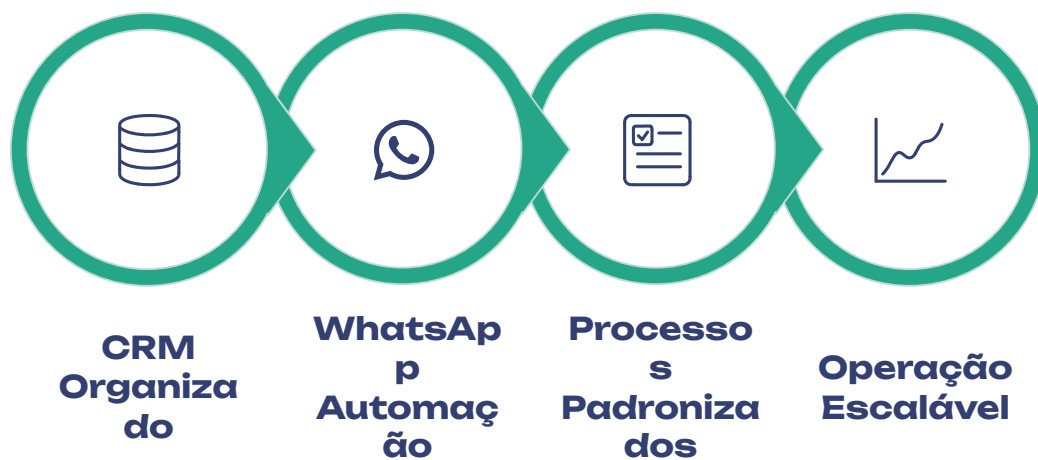
Presença Orgânica

- Otimização completa do perfil @pitake_do_sul no Instagram com bio estratégica, destaques organizados e conteúdo de autoridade no setor de peças e equipamentos automotivos
- SEO básico no novo site para aparecer nas primeiras posições do Google de forma orgânica para buscas relacionadas a peças automotivas
- Google Meu Negócio atualizado e otimizado para buscas locais em Concórdia-SC e toda a região Sul
- Planejamento editorial mensal com temas, pautas e cronograma de publicações voltados a borracheiros, oficinas mecânicas, centros automotivos e revendedores
- Reels e conteúdos virais para ampliar o alcance orgânico e posicionar a Pitake do Sul como referência no comércio de peças automotivas

Implantação de Sistemas e Automação

A tecnologia é o alicerce de uma operação escalável. Sem sistemas bem estruturados, o crescimento gera caos operacional. Com eles, a Pitake do Sul Comércio de Peças Ltda poderá atender mais clientes — borracheiros, oficinas mecânicas e centros automotivos — com mais qualidade, sem precisar aumentar proporcionalmente a equipe.

A implantação contempla um conjunto de ferramentas integradas que automatizam tarefas repetitivas, organizam o fluxo de leads e garantem que nenhum contato seja perdido durante o processo comercial. O resultado é uma operação mais profissional, mais ágil e mais lucrativa no comércio de peças e produtos automotivos.



Com o CRM implementado, cada lead captado — seja um borracheiro, uma oficina mecânica ou um revendedor de peças — entra em um fluxo automatizado de nutrição e qualificação. A automação do WhatsApp garante respostas imediatas 24 horas por dia, aumentando significativamente a taxa de conversão e a satisfação do cliente desde o primeiro contato no comércio de peças e produtos automotivos.

Treinamento e Profissionalização da Equipe

O melhor sistema de marketing do mundo não sustenta uma equipe despreparada para converter. Por isso, o treinamento da equipe é parte fundamental desta proposta. Cada colaborador que tem contato com o cliente — do atendente ao representante comercial — precisa comunicar os mesmos valores, padrões e diferenciais da Pitake do Sul Comércio de Peças Ltda no setor automotivo.



Treinamento de Vendas

Técnicas modernas de vendas consultivas para o setor de peças automotivas, identificação de objeções, construção de valor e fechamento ético. A equipe aprenderá a transformar conversas com borracheiros, oficinas mecânicas e revendedores em vendas sem pressão e com alta taxa de sucesso.



Treinamento de Atendimento

Padronização do atendimento via WhatsApp, telefone e presencial para clientes do setor automotivo. Scripts de abordagem, tempo de resposta e experiência do cliente — do primeiro contato ao pós-venda — garantindo proximidade e confiança que já são marcas da Pitake do Sul desde 1995.



Capacitação de Vendedores e Equipe Comercial

Os vendedores e representantes são a linha de frente da experiência do cliente junto a borracheiros, oficinas mecânicas, centros automotivos e revendedores em Concórdia e em toda a região Sul. O treinamento garante que eles sejam embaixadores da marca, gerando avaliações positivas e indicações espontâneas após cada atendimento no comércio de peças e produtos automotivos.

Projeção de Resultados

As projeções abaixo são baseadas em benchmarks reais de operações similares no setor de comércio de peças e produtos automotivos, considerando um processo de implantação bem executado. Os resultados são progressivos e crescem à medida que os sistemas são otimizados e a presença digital se fortalece ao longo dos meses — especialmente relevante para a Pitake do Sul, que está construindo sua presença online a partir do zero, com site e campanhas sendo estruturados do início.

150-...

Leads Mensais

Volume estimado de leads qualificados gerados mensalmente — borracheiros, oficinas mecânicas, centros automotivos e revendedores da região de Concórdia e Santa Catarina.

3%-8...

Taxa de Conversão

Percentual estimado de leads convertidos em vendas efetivas ao longo dos primeiros meses de operação no setor automotivo.

2-3

Meses para ROI

A partir do 2º ou 3º mês completo de operação, o retorno sobre investimento começa a superar o custo total da parceria.

O crescimento é progressivo e sustentável. Nos primeiros meses, o foco é estruturação do site/landing page, aprendizado do algoritmo e posicionamento digital da Pitake do Sul. A partir do segundo trimestre, as campanhas atingem maturidade e os resultados crescem de forma consistente junto ao público de borracharias, oficinas e revendedores da região Sul, criando um ciclo virtuoso de investimento e retorno.



Importante: As projeções são estimativas baseadas em médias do setor automotivo. Os resultados reais dependem de fatores como sazonalidade, consistência na execução e engajamento da equipe da Pitake do Sul com o processo comercial.

Plano de Implantação em 3 Fases

A implantação foi estruturada em três fases progressivas, garantindo que cada etapa consolide as bases para a próxima. Esse modelo faseado reduz riscos, acelera os primeiros resultados e garante que a operação cresça de forma sólida e sustentável, sem sobrecarregar a equipe da Pitake do Sul Comércio de Peças Ltda.



Investimento e Condições

O modelo de investimento foi estruturado para ser justo, transparente e alinhado com os resultados da Pitake do Sul Comércio de Peças Ltda. A Impression Marketing acredita em parcerias de longo prazo onde o sucesso do cliente é o nosso sucesso — por isso, parte da remuneração está diretamente atrelada às vendas geradas no setor automotivo.

Estrutura de Investimento

Fee Mensal Fixo: R\$ 3.500,00

Variável: 1% sobre as vendas geradas após o primeiro mês completo de implantação

Bônus de Start: Valor em tráfego pago nos primeiros 3 meses iniciais para acelerar os primeiros resultados junto a borracheiros, oficinas e revendedores da região

Este modelo garante que a Impression Marketing esteja totalmente comprometida com o crescimento da Pitake do Sul Comércio de Peças Ltda, pois nosso resultado cresce junto com o seu.

Condição Estratégica de Exclusividade

A Impression Marketing trabalha com um **número limitado de operações por região**, o que garante foco total, acompanhamento próximo e dedicação exclusiva a cada parceiro no setor de peças e produtos automotivos.

- **Exclusividade estratégica** no segmento de comércio de peças automotivas em Concórdia e na região Sul de Santa Catarina
- **Foco total em resultados** sem conflito de interesse com concorrentes do setor automotivo
- **Acompanhamento próximo** com reuniões e relatórios mensais
- **Acesso prioritário** a novas estratégias e ferramentas digitais, incluindo o site que será criado do zero

 **Atenção:** A disponibilidade para novos parceiros na região de Concórdia-SC é limitada. Esta proposta tem validade estratégica e pode não estar disponível futuramente.

O Diferencial: Uma Máquina de Crescimento

Esta proposta não é apenas marketing. É a construção de um sistema completo e integrado de crescimento, onde cada componente potencializa o outro. Empresas que crescem no comércio de peças e produtos automotivos não dependem de sorte, sazonalidade ou indicações esporádicas — elas constroem sistemas previsíveis, mensuráveis e escaláveis para atender borracheiros, oficinas mecânicas, centros automotivos e revendedores com consistência.



Próximo Passo: Vamos Iniciar?

A Pitake do Sul já tem o mais difícil: **produto diferenciado, 30 anos de reputação e potencial de crescimento real**. Agora é o momento de estruturar a presença digital, escalar as vendas e consolidar a liderança regional no setor automotivo. Ao iniciar agora, a empresa se posiciona à frente da concorrência e constrói crescimento consistente antes que outros ocupem esse espaço.

"Empresas que crescem no comércio de peças automotivas não dependem de sorte ou indicação. Elas constroem sistemas previsíveis de vendas — com site, tráfego pago e processos. Este é o momento da Pitake do Sul construir o seu."

✓ Esta Semana

Confirmação da parceria e início do diagnóstico estratégico completo da operação atual — redes sociais, atendimento via WhatsApp e posicionamento junto a borracheiros, oficinas e revendedores.

🚀 Primeiros Dias

Implantação dos sistemas, criação do site/landing page, onboarding da equipe e lançamento das primeiras campanhas de tráfego pago para captação de leads no setor automotivo.

📈 Primeiros 30 Dias

Resultados iniciais visíveis, ajustes finos nas campanhas, gestão ativa das redes sociais e operação rodando com processos padronizados — atraindo oficinas, borracharias e centros automotivos em toda a região de SC.

Podemos iniciar ainda esta semana com o diagnóstico e implantação. **Confirma para avançarmos?**

 www.impresscione.com.br



Impresscione Marketing

A Impresscione nasceu com a necessidade de uma agência de Marketing completa e diferenciada, somos uma equipe de profissionais que amam o que fazem, com uma forma de trabalhar diferenciada, promovend...