



lagosul

MÍDIA KIT 2017

N O S S O O B J E T I V O



Organizar,
evoluir e
manter a
sua empresa
no topo.

As verticais que oferecemos tem como objetivo aumentar o valor agregado significativamente, mantendo sua empresa no topo e permitindo que você possa cobrar mais e, ainda assim, que seu cliente sintam-se satisfeito por ter adquirido um produto ou serviço de qualidade.



FOCO DE ATUAÇÃO



BRANDING



DESIGN



PROMOÇÃO



ON-LINE



Conheça e entenda como funciona cada uma de nossas verticais.

As verticais que oferecemos tem como objetivo aumentar o valor agregado significativamente, mantendo sua empresa no topo e permitindo que você possa cobrar mais e, ainda assim, que seu cliente sinta-se satisfeito por ter adquirido um produto ou serviço de qualidade.



B R A N D I N G



Alcançar uma posição única na mente e no coração do consumidor da marca.

O branding deve se basear na cultura, na missão e nos valores da empresa. Porque, embora a marca seja simbolizada por um logotipo, ela é muito mais que uma identificação visual. Na mente do consumidor, a marca é a soma de tudo o que a sua empresa faz e é: todos os recursos humanos e materiais usados para prometer e entregar as soluções que os seus clientes desejam.



B R A N D I N G



Dizer que o mercado está cada vez mais disputado é óbvio. Mais óbvia ainda é a solução escolhida por muitas empresas: ações de marketing buscando aumentos imediatos nas vendas. Mas esses resultados não se sustentam em longo prazo. A partir daí, é preciso pensar em estratégias que agreguem valor à marca, criando um relacionamento duradouro com o consumidor.



O objetivo do branding é firmar um elo emocional com o cliente, colocando você em posição de vantagem diante dos concorrentes. Para isso, mais que criar uma boa comunicação visual ou destacar o diferencial de seu negócio, é preciso OTIMIZAR a sua marca. Agregando valor e significado a ela, o branding chega ao ponto de torná-la indispensável na vida do consumidor e ainda atingir outros potenciais clientes. Não se trata apenas de influenciar nas suas escolhas, mas de reforçar a sua satisfação, gerando e mantendo negócios e faturamento para sua empresa.



Resumindo: branding é um processo estratégico de gestão da marca que constrói a identidade da sua empresa e cria valor para o consumidor. Refletindo os valores do seu negócio nos seus produtos e serviços, ele proporciona boas experiências e sentimentos positivos ao seu cliente. Esse é um trabalho diário, pois as constantes mudanças de cenário vivem influenciando as decisões do consumidor. Por isso, as ações de branding estão sempre buscando satisfazer o seu público e fortalecer a marca, para que ela nunca perca o lugar que ocupa na sua mente e no mercado.



VANTAGENS

O QUE SUA EMPRESA GANHA
COM SERVIÇOS DE BRANDING



Em uma consultoria estratégica de branding, você conta com uma equipe que ajudará a identificar pontos fracos e outras ameaças à sua marca.



Um atendimento personalizado e presencial garante suporte em cada etapa do planejamento e execução do projeto de estratégia de comunicação.



Todas as ações são desenvolvidas com base em pesquisas para identificar as preferências do público, seus desejos e suas expectativas.



A busca de soluções integra conhecimentos de design, marketing, posicionamento de mercado e outros.



DESIGN GRÁFICO



O design traz soluções visuais para problemas reais.

Design gráfico é, basicamente, o processo de comunicar visualmente. Essa comunicação pode ser através de imagens, textos e desenhos, onde o designer utiliza habilidades de desenho, estética, artes visuais, diagramação e, principalmente, criatividade.



DESIGN GRÁFICO



Grande parte dos produtos no mercado são mais ou menos similares em termos de tecnologia, preço e desempenho. Nesse cenário, a percepção do consumidor faz toda a diferença para o sucesso ou o fracasso comercial. Ele compra com base no que a marca apresenta – e REPRESENTA – para ele.



Cada vez mais, o design tem sido um elemento estratégico para os negócios, capaz de influenciar a percepção do público sobre sua marca e sua empresa. Não se trata apenas de investir em um visual bonito. Trabalhando em conjunto com estratégias de marketing e posicionamento da marca, o design cria um impacto que não se limita a tornar um produto facilmente identificável: ele estabelece um contato emocional com o consumidor.

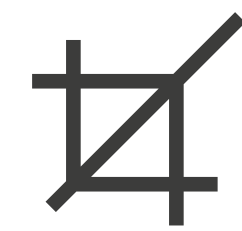


Se o design é o elemento de diferenciação e inovação de produtos e serviços, é importante estar sempre pronto para rever o que você diz ao consumidor e como poderia dizê-lo melhor. Para isso, sua empresa precisará do suporte de uma equipe que entenda profundamente seu negócio, estudando e destacando o que ele oferece e o diferencia dos concorrentes – tudo isso traduzido por uma linguagem visual eficiente, visando à comunicação estratégica de sua marca.

Os serviços de design podem ser usados para:

Novas concepções de produtos - Soluções em novos materiais e alternativas para sua fabricação
Desenvolvimento de embalagens - Identidade visual e materiais gráficos - Definição de conceitos que serão transmitidos ao público alvo.





VANTAGENS

O QUE SUA EMPRESA GANHA
COM SERVIÇOS DE DESIGN

1. Aumento da competitividade com base na diferenciação e inovação de produtos e serviços.

2. Novas oportunidades para conquistar consumidores.

3. Aperfeiçoamento e redução dos custos de produção.

4. Aumenta consideravelmente o valor agregado à marca.

5. Resolução de problemas com base na experimentação e empatia com o consumidor.

6. Ampliação do portfólio da empresa, criando novos produtos ou adaptando os já existentes às demandas do mercado.



P R O M O Ç Ã O



O marketing promocional não possui limites de tempo ou lugar.

Tratado anteriormente como um subproduto da área de comunicação, o marketing promocional atualmente é um setor que ganhou importante relevância para os empresários. Registrando um crescimento de 13% a 19% ao ano, o segmento se tornou o caminho mais eficaz e de melhor retorno para as empresas que querem vender seu produto, serviço ou, até mesmo, sua marca.





P R O M O Ç Ã O



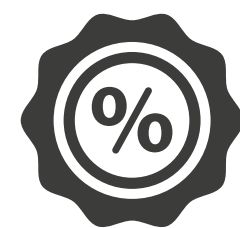
O segredo da eficácia do marketing promocional está em sua capacidade de criar pontos de contato entre a marca e seus potenciais consumidores. Para que isso seja possível, seus esforços são direcionados para um público específico, com ações simples e de baixo custo. Portanto, o ponto forte dessa ferramenta é ser uma estratégia mais direcionada, que restringe suas ações (e seus investimentos) a um público-alvo bem definido.



Para a maioria das pessoas, a palavra “promoção” está associada com descontos. O marketing promocional vai muito além disso: suas técnicas são usadas para ampliar a percepção do valor da marca, estimulando não apenas a compra, mas também a experiência positiva e a fidelização do público em relação a seus produtos e serviços.

- **Ativação:** É a apresentação da sua empresa como ela quer ser vista, fazendo o consumidor desejar sua marca, seus produtos e seus serviços.
- **Manutenção:** Passada a fase de ativação, é preciso lembrar ao consumidor que você continua inovando e oferecendo mais a ele. A manutenção fará o cliente continuar escolhendo seu produto, mesmo se for mais caro que o do concorrente. Para isso são promovidas ações como troca de brindes em PDV, coleções, concursos, sorteios e outras.





P R O M O Ç Ã O

O QUE SUA EMPRESA GANHA
COM AÇÕES PROMOCIONAIS

Ativação:

Valoriza a imagem da sua empresa e agrega valor a seus produtos/serviços.

Atrai os clientes, despertando seu interesse e curiosidade.

Gera contato imediato com o consumidor.

Apresenta os seus diferenciais, aumentando a competitividade em relação aos concorrentes.

Estímulo imediato à compra.

Manutenção:

Valoriza a imagem da sua empresa e agrega valor a seus produtos/serviços.

Mantém a sua marca na mente do consumidor, construindo uma relação de lealdade.

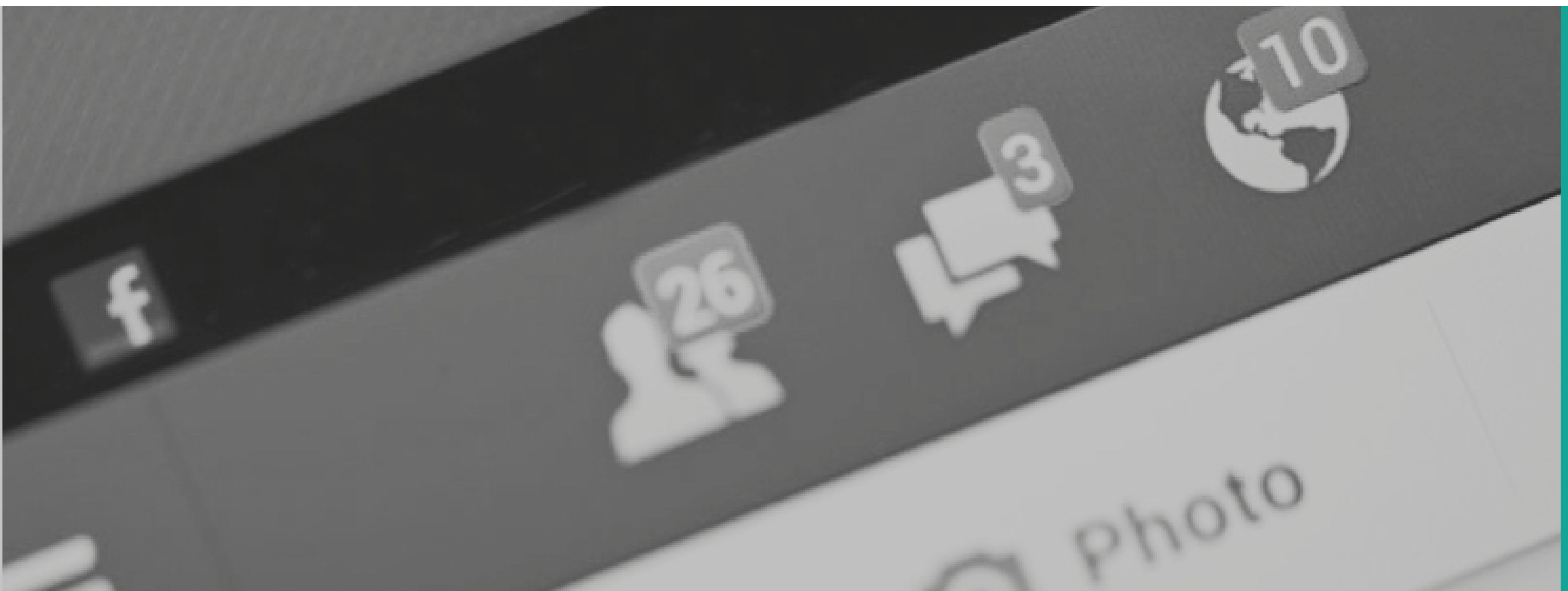
Gera troca de experiências entre os consumidores, aumentando a divulgação espontânea em redes sociais e outros meios.

Aumento de credibilidade diante do consumidor e do mercado.

Manutenção do estímulo às compras.



➤ ATIVAÇÃO ON-LINE



Tornar sua empresa visível nas mídias sociais é torna-la visível ao mundo.

As "ferramentas de mídias sociais" são sistemas projetados para possibilitar a interação social a partir do compartilhamento e da criação colaborativa de informação nos mais diversos formatos. Eles possibilitaram a publicação de conteúdos por qualquer pessoa, baixando a praticamente zero o custo de produção e distribuição ao longtail.



➤ ATIVAÇÃO ON-LINE



O que são e como funcionam as mídias sociais: As mídias sociais são canais na internet que conectam marcas e clientes. Nesse ambiente, o relacionamento é construído por interações que geram mídia espontânea, criação ou compartilhamento de conteúdo em plataformas como Facebook, Twitter, Blogger, WordPress, YouTube, Pinterest e Instagram. Por oferecerem uma comunicação dinâmica, ágil e flexível, são indispensáveis na estratégia digital das empresas, cada vez mais atentas ao consumidor que opina sobre produtos e serviços nas redes sociais.



A importância da sua marca nas redes sociais: Realidade que não pode ser ignorada, o consumidor de hoje busca se relacionar com suas marcas preferidas nas redes sociais. Então fique atento: é lá que seu cliente está dando feedbacks importantes sobre o que ele pensa, o que deseja, e sobre como deve ser consumido o produto de sua empresa. A presença de sua marca não é apenas o ponto de partida para a aproximação de fãs, mas também uma porta de entrada para oportunidades de negócios que podem gerar resultados que vão além das redes sociais.



Como podemos alavancar seu sucesso nas mídias sociais: Oferecemos aos nossos clientes auxílio na construção do relacionamento social, com foco em resultados e relevância para a marca. A partir da análise de mercado, público-alvo, definição de conteúdo e gestão de interações, desenvolvemos estratégias e soluções inteligentes, criativas, interessantes e integradas que atinjam o público de forma eficiente e conectada.



➤ ATIVAÇÃO ON-LINE | O QUE SUA EMPRESA GANHA COM SERVIÇOS MÍDIA SOCIAL

1. Fortalecimento da marca on-line.

2. Melhor compreensão sobre o que seu público-alvo pensa sobre a marca, produtos e serviços.

3. Mensuração de resultados por meio de relatórios.

4. Permite atingir o público-alvo com campanhas segmentadas.

5. Comunicação instantânea por meio de inbox.

6. Fácil disseminação de como seus produtos e serviços funcionam.

7. Aumento do tráfego no site.

8. Relacionamento direto com o público-alvo.

9. Tem grande alcance.





61 99805-2025