



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 sinta-se satisfeito por ter adquirido um produto ou serviço de qualidade.



# F O C O D E A T U A Ç Ã O



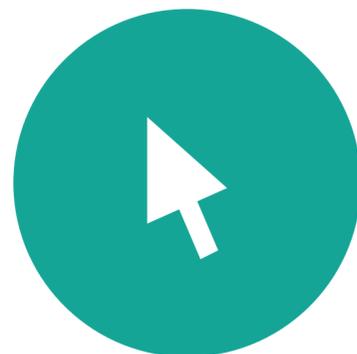
BRANDING



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.

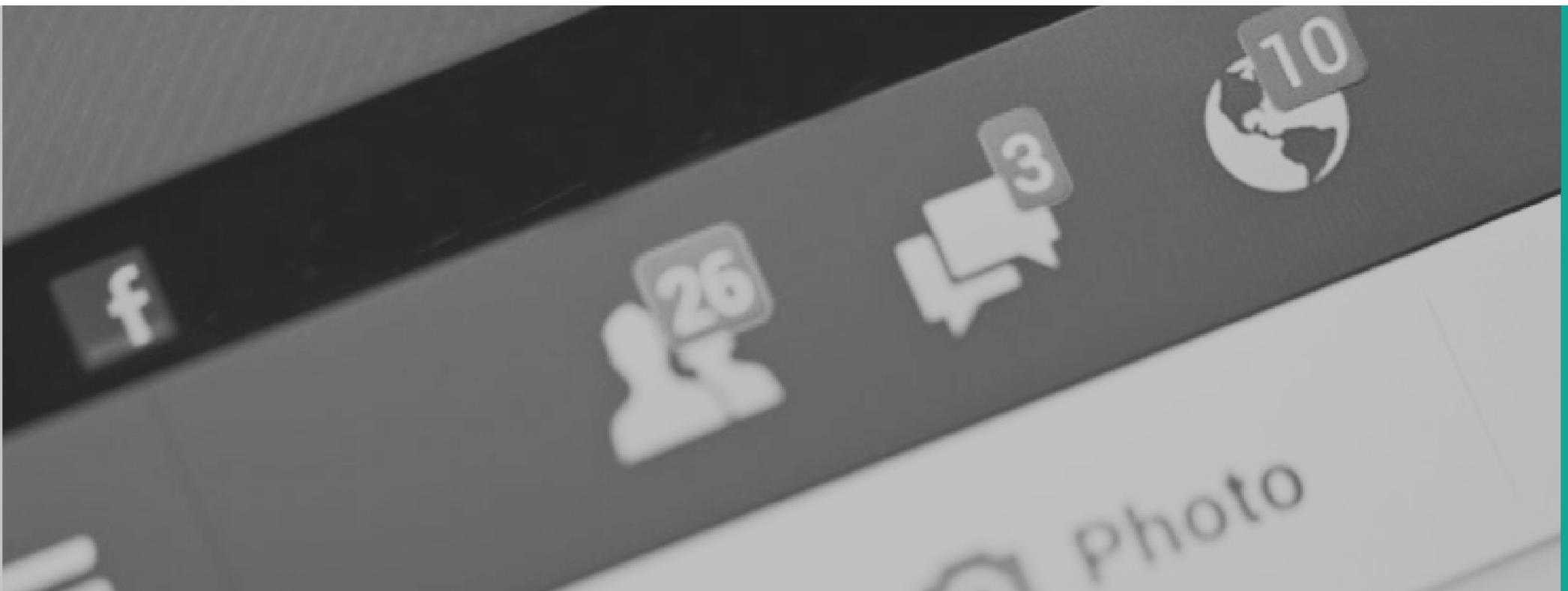
Gera troca de experiências entre os consumidores, aumentando a divulgação espontânea em redes sociais e outros meios.

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