

# Marketing para começar com clareza

Um guia curto para transformar divulgação em decisões mais conscientes.

---

Para quem quer começar com mais clareza, sem complicar o que pode ser feito agora.

POR ONDE COMEÇAR

# Você sente que divulga, mas não sabe exatamente o que está construindo?

## A ideia central

Marketing não é publicar por publicar. É entender quem você quer atender, por que sua solução importa e como criar uma jornada simples até a conversa de venda.

## Use este guia como um primeiro diagnóstico.

Não é preciso resolver tudo de uma vez. Escolha uma ação prática, execute e observe o que muda.

MAPA PRÁTICO

## O básico que precisa estar claro

01

### Público

Defina um tipo de cliente prioritário. Quanto mais claro o problema, a rotina e a necessidade dele, mais fácil fica comunicar valor.

02

### Oferta

Explique o que você entrega, para quem e qual transformação ajuda a gerar. Evite frases genéricas que servem para qualquer empresa.

03

### Canais

Escolha onde seu público presta atenção. Você não precisa estar em todas as redes para começar bem.

04

### Ação

Todo conteúdo deve orientar um próximo passo: chamar no WhatsApp, pedir orçamento, baixar um material ou agendar uma conversa.

FERRAMENTAS PARA COMEÇAR

## Ferramentas úteis, sem complicar

Ferramenta não substitui processo. Ela ajuda a registrar, executar e medir uma rotina que já tem um objetivo claro.

### ORGANIZAÇÃO

#### Google Drive ou Notion

Guarde referências, calendário e ideias em um lugar que a equipe consiga consultar.

### CONTEÚDO

#### Canva e Meta Business Suite

Crie peças simples e programe conteúdos sem depender de vários aplicativos.

### MEDIÇÃO

#### Google Analytics e Insights

Acompanhe origem dos acessos, mensagens, cliques e conteúdos que despertam interesse.

#### Escolha uma ferramenta por vez e mantenha o hábito por quatro semanas.

O melhor sistema é o que a equipe consegue usar toda semana.

PLANO DE 30 DIAS

## Como aplicar na prática

A meta deste primeiro ciclo não é perfeição. É criar uma rotina, reunir informações reais e sair da intenção para a execução.

S1

### Semana 1

Defina público, oferta e objetivo principal.

S2

### Semana 2

Ajuste bio, página de contato e prova de valor.

S3

### Semana 3

Publique conteúdos que respondam dúvidas reais do cliente.

S4

### Semana 4

Revise mensagens, contatos gerados e próximos testes.

### Resultado esperado ao final do ciclo

Mais clareza sobre público, oferta e canais; uma rotina de divulgação possível de manter; e dados para decidir onde concentrar tempo e investimento.

CRESCER COM ESTRUTURA

# Escalar pede mais do que esforço

## O que muda quando a operação ganha volume

Mais clientes significam mais atendimentos, mais pedidos, mais prazos e mais decisões. Sem processo, cada nova oportunidade aumenta a pressão sobre a equipe. Com processo, cada nova oportunidade fortalece o negócio.

## Como uma agência ajuda a escalar

Quando a empresa começa a atrair mais atenção, precisa de uma operação que responda com velocidade e consistência. Uma agência conecta estratégia, criação, mídia e análise para que o marketing continue rodando enquanto o negócio atende, entrega e vende.

## A parceria funciona quando marketing e operação conversam.

A Wello estrutura estratégia e demanda. A empresa organiza atendimento, entrega e retorno. Juntas, as duas partes criam crescimento sustentável.

COLOQUE EM PRÁTICA

## Checklist para esta semana

1

Escreva, em uma frase, quem é seu cliente prioritário.

2

Liste os três problemas que sua empresa resolve melhor.

3

Revise sua bio e sua página inicial: está claro como entrar em contato?

4

Escolha uma ação principal para os próximos conteúdos.

**Progresso vem de decisões simples repetidas com consistência.**

Marque uma ação que você consegue fazer hoje e reserve tempo para ela na agenda.

PRÓXIMO PASSO

## Quer aprofundar o próximo passo?

Quando o básico está organizado, a divulgação deixa de ser tentativa e começa a gerar aprendizado. O próximo passo é criar consistência e medir o que aproxima sua empresa de boas oportunidades.

### Fale com a Wello

|          |                                                                |
|----------|----------------------------------------------------------------|
| SITE     | <a href="https://wellomkt.com">wellomkt.com</a>                |
| WHATSAPP | +55 41 95235-236                                               |
| E-MAIL   | <a href="mailto:contato@wellomkt.com">contato@wellomkt.com</a> |

[wellomkt.com](https://wellomkt.com)

Falar pelo WhatsApp