

BRIEFING PACOTE GOOGLE ADS PRO

PROJETO: SAMANTHA BUSNELLO

JOB: 082

ATEND.: ARON SCAPINELLO SELHORST

1. RESPONSÁVEIS

Quem é o responsável por eventuais conteúdos adicionais ou dúvidas durante a fase de SETUP Inicial?

Nome: Samantha Busnello

Telefone: (49) 99934-6169

E-mail: dra.samanthabusnello@gmail.com

Quem é o responsável pela aprovação da campanha Google Ads?

Nome: Samantha Busnello

Telefone: (49) 99934-6169

E-mail: dra.samanthabusnello@gmail.com

Nome fantasia da empresa: SAMANTHA BUSNELLO HARMONIZAÇÃO OROFACIAL

2. DADOS GOOGLE MEU NEGÓCIO

2.1 Acesso à conta:

Adicionado usuário responsável da agência. (☒) SIM (☐) NÃO

2.2 Dados do Estabelecimento:

A - Identificação:

Nome Fantasia: SAMANTHA BUSNELLO HARMONIZAÇÃO OROFACIAL

Categoria: Estética Facial

Endereço: Ed. IL Centenário, Av. Fernando Machado, 141 - sala 704 - Centro, Chapecó - SC, 89802-420

B - Atendimento ao Público:

- Horário de Funcionamento:

Segunda: 09:00h às 12:00h - 13:30h às 19:30h

Terça: 09:00h às 12:00h - 13:30h às 19:30h

Quarta: 09:00h às 12:00h - 13:30h às 19:30h

Quinta: 09:00h às 12:00h - 13:30h às 19:30h

Sexta: 09:00h às 12:00h - 13:30h às 19:30h

Sábado: fechado

Domingo: fechado

- Telefone: (49) 3520-9900
- WhatsApp: (49) 3520-9900
- Website: <https://drasamanthabusnello.com.br/>

C – Data de abertura da Empresa: 20 de agosto de 2013**D - Descrição da Empresa:**

8 anos atrás eu me APAIXONEI pela HARMONIZAÇÃO OROFACIAL e durante todo esse tempo eu quis buscar o melhor em tudo...O melhor em cursos, o melhor material...com a melhor tecnologia... Mas, eu sentia que faltava um espaço que tivesse tudo a ver com a HARMONIZAÇÃO OROFACIAL!

Queria um espaço que além de lindo fosse rico em detalhes, rico em acabamento, assim como o que eu desejo entregar aos meus pacientes! Então, esse consultório de Harmonização foi feito para vocês, meus pacientes, terem a experiência que eu sempre desejei a vocês!

E - Logomarca e 10 fotos do estabelecimento:

(☒) Solicitado (☐) Enviado

3. MARKETING E DESENVOLVIMENTO

3.1 Rede de Pesquisa - Metas da Campanha:

- (☐) Vendas – Gerar vendas online, no aplicativo, por telefone ou na loja.
(☒) Leads – Incentivar clientes a realizar ações para gerar leads e outras conversões.
(☐) Tráfego – Fazer com que as pessoas acessem o seu site.

3.2 Qual o endereço para o direcionamento da campanha?

<https://drasamanthabusnello.com.br/>

- Página específicas de cada serviço

3.3 Quais são seus Serviços/Produtos?

1. Toxina Botulínica - ruga, marca de expressão, ruga de pele de galinha;
2. Ácido Hialurônico - Preenchimento labial, preenchimento de olheiras, preenchimento de bigode chinês, preenchimento de queixo/mento, preenchimento de malar, preenchimento de nariz (rinomodelação);
3. Bio Estimulador de colágeno - derretimento da face, flacidez

3.4 Campanhas – Principais Produtos/Serviços:

1. Branding - Samantha Busnello - R\$20,00/dia
2. Toxina Botulínica - R\$50,00/dia

3.5 Quais são seus períodos de sazonalidade (melhores e piores meses para vendas)?

- Meses desafiadores: Maio a Agosto
- Meses abundantes: Dezembro

3.6 A que público se destina seus produtos/serviços? Quem são seus clientes?

Possui informação sobre classe social, região, idade e sexo?

Classe Social: Classe Média e Alta

Região: Chapecó

Idade: 25 - 70

Gênero: 95% Feminino

3.7 Qual o ticket médio do produto ou serviço foco da campanha?

Contatos/dia/semana/mês: 5 a 10 por semana (WhatsApp)

Contatos/dia/semana/mês: 0 (Ligações)

Atendimentos: 40 mensal

Ticket Médio: R\$5.000,00

3.8 Qual o faturamento semanal, mensal e anual referente a esse produto ou serviço foco da campanha?

Faturamento mensal médio -> R\$ 80.000,00 a R\$100.000,00

Alcançar mensal -> R\$ 150.000,00

3.9 Escreva 5 frases sobre seu negócio:

1. Harmonização com naturalidade
2. Permita-se ser a SUA melhor versão através dos procedimentos da harmonização!
3. Harmonização com naturalidade é aquela em que as pessoas olham para você, elogiam mas não sabem identificar o que foi feito. E que apenas eu e você, paciente, sabemos apontar.
4. Procedimentos essenciais para envelhecer bem e com resultados naturais
5. O que mais transforma uma face é o envelhecimento
6. Harmonização com foco em rejuvenescer com resultados naturais

3.10 Regiões de maior interesse:

- ☐ Apenas Chapecó
- ☐ Estados específicos. Quais:
- ☒ Região específica. Qual: Chapecó até 40km de raio
- ☐ País específico. Qual: 1º Etapa: Brasil – 2º Mundo

3.11 Quais são seus concorrentes diretos e crescentes

Concorrente 1: Mariana Monteiro

Concorrente 2: Marina Morena

Concorrente 3: Lucas Favero

Concorrente 4: Patricia Alves

3.12 Você já possui um slogan (frase curta que descreve seu Serviço/Produto)?

Harmonização com naturalidade

3.13 Recompensa: O que você poderia fazer de especial para seu cliente?

Avaliação detalhada e aprofundada sobre o caso do paciente.

3.14 Disposição orçamentária inicial:

☒ R\$ 1.500,00 ☐ R\$ 3.000,00 ☐ R\$ 5.000,00 ☐ Outros valores R\$

Verba para investimento no Google Ads no 1º mês.

4. DEFINIÇÃO DE PERSONALIDADE DE SEU CLIENTE IDEAL

4.1 Qual o gênero dela? Feminino

4.2 Qual estado civil e filhos? Casada e com filhos

4.3 Onde sua persona mora? Chapecó e região

4.4 Qual a dor de sua persona? Rugas, rejuvenescimento, derretimento da face, flacidez

4.5 Do que sua persona tem medo? Ficar artificial, não ter resultado esperado, dor

4.6 O que ela acha que é a solução de seus problemas? Botox

4.7 Quais são as atividades mais comuns que ela realiza (tanto pessoal como profissionalmente)? Atividade física, cuidado com saúde e bem estar, viagens, atividades em família.