

case
THE GIFT SHOP

Como Transformar Presentes em Máquinas de Fidelização



RESUMO DO PROJETO



Cliente desde março de 2023;
Pacote Google Ads Pro e Meta Ads Pro;
Tráfego Para Venda B2B.

OBJETIVO

A marca estava começando um novo plano de negócio com o planejamento em transitar de vendas de presentes para **transformar o produto em um projeto de venda para empresas.**

Com menos clientes fazendo um maior volume de pedidos.



DESAFIO

Montar um **funil sustentável de captação** de empresas que buscam fazer **pedidos volumosos** para **promover a marca e reter clientes**.

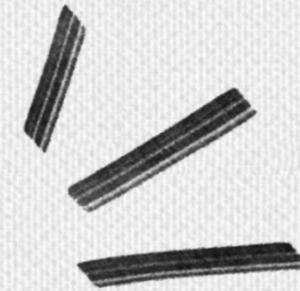


A SOLUÇÃO

- 1.** Tráfego para destino de conversão do WhatsApp em campanha de rede de pesquisa.
- 2.** Meta Ads e estratégia de conteúdo criativa.



RESULTADOS



- ◆ Média de + de 20 novas conversas por dia;
- ◆ Custo Por Lead Médio de R\$ 2,19;
- ◆ Produtos de R\$50 com ticket médio de venda em R\$ 1.700;

