

PROPOSTA COMERCIAL

Transformar média paga em fila de compradores para as 432 unidades de Patamares

Dois caminhos estratégicos para o mesmo objetivo: uma máquina de geração e atendimento de leads que persegue 100% de vendas em 12 meses, com parte da remuneração atrelada a venda realizada.

PARA

Carol Xavier

EMPRESA

OR Empreendimentos

DE

Scott Digital LTDA

1 A leitura do cenário, em três pontos

36 vendas por mês, todo mês

Vender 432 unidades em 12 meses pede em média 36 vendas mensais. Na taxa típica do setor (na casa de 1 venda a cada 100 leads), isso significa milhares de leads por mês entrando, sendo qualificados e atendidos sem fila.

Classe B e C compra parcela, não metragem

No ticket de R\$ 350 a 400 mil, a decisão é o financiamento. A campanha precisa comunicar condição de entrada e parcela, e qualificar renda antes de o lead chegar ao corretor, para não afogar o time de vendas.

Atribuição é o que faz a verba render

Sem rastreo do clique à assinatura, não dá para saber qual campanha vende. Com ele, o algoritmo aprende com quem compra, não com quem clica, e a comissão por resultado fica auditável para os dois lados.

2 Como vai funcionar, passo a passo

Tudo mensurado desde o primeiro dia: vocês acompanham verba, leads, visitas e vendas em relatório, sem depender de "sensação de movimento".

1 Fundação e rastreo (semana 1)

Pixel, API de Conversões e integração com o CRM de vendas: cada lead nasce com a origem marcada e é acompanhado até a venda. É isso que torna a comissão por resultado auditável para os dois lados.

2 Aquecimento pré-lançamento

Construção de audiência de quem vive, trabalha ou busca imóvel no eixo Paralela/Patamares: cadastro antecipado e lista de interesse prontos para converter no dia do lançamento.

3 Lançamento em dois motores

Meta Ads gera demanda com criativos por planta, torre e condição de pagamento; Google Ads captura quem já está buscando apartamento na região. Otimização semanal por custo por venda, não por clique.

4 Sustentação e otimização contínua

Criativos renovados antes da fadiga, remarketing por etapa do funil (interesse, visita ao stand, proposta) e realocação de verba para o que vende. Relatório fecha o ciclo: verba, leads, visitas e vendas atribuídas.

3 Os dois caminhos

Começa no nível de verba que vocês definirem, investida direto nas plataformas (fora do fee). Na conta de mercado, R\$ 7 mil/mês geram de 3 a 5 vendas; escalar é decisão guiada pelo custo por venda real, medido no CV.

RECOMENDADO

Lançamento

Para a fase de lançamento, com a verba definida por vocês

R\$ 4.900/mês + 0,3% por venda
originada nas campanhas

- **Gestão Meta Ads + Google Ads** com divisão sugerida de ~70% Meta (demanda) e ~30% Google Search (quem já busca na região)
- **Criativos e landing page do lançamento** testados por planta, torre e condição de pagamento
- **Remarketing por etapa do funil** (interesse, visita ao stand, proposta) com qualificação de renda no próprio anúncio
- **Rastreo de ponta a ponta** (API de Conversões + CV): cada venda com origem comprovada, do clique à assinatura
- **Relatório mensal + otimização semanal** com custo por lead e custo por venda conciliados no CV

Início: **até 7 dias** após o aceite, com o rastreo no ar antes do primeiro real de mídia.

Escala

Quando a verba passar de R\$ 30 mil/mês

R\$ 7.900/mês + 0,3% por venda
originada nas campanhas

- **Tudo do plano Lançamento**, no ritmo que a verba maior exige
- **Criativos em cadência semanal** contra fadiga de anúncio
- **Relatório semanal + reunião mensal** com marketing e vendas
- **TikTok Ads como canal adicional** de teste, medido pelo mesmo racional

Migração combinada em conjunto, guiada pelo **custo por venda**. Sem carência nos dois sentidos.

4 Como funciona a remuneração

1 Fee mensal de gestão

Primeiro mês no aceite; os seguintes todo dia 5, via Pix ou boleto. Sem taxa de setup e sem fidelidade: o resultado é que segura o contrato.

2 0,3% por venda atribuída

Apurado mês a mês sobre as vendas cuja origem registrada no CRM for das campanhas, com janela de 90 dias entre o lead e a venda, conciliado junto com o relatório.

5 O que precisamos de vocês

- Book do empreendimento: plantas, tabela e condições
- Acesso de leitura ao CRM e à fila de corretores
- Contas de anúncio, ou autorização para criá-las

Para começar, é só responder este documento

Em até 7 dias o rastreo está no ar e a campanha de aquecimento começa a formar a lista do lançamento. A primeira leitura de custo por lead chega já no primeiro relatório.

Rafael Scott

Scott Digital LTDA
CNPJ 47.430.923/0001-47
(71) 8390-5818