

BRIEFING PACOTE GOOGLE ADS PRO

PROJETO: GOOGLE ADS PRO

JOB: 54

ATEND.: Aron Scapinello Selhorst

1. RESPONSÁVEIS

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

Nome: Rodrigo Cenci

Telefone: (49) 99121-0888

E-mail: rodrigocenci@unochapeco.edu.br

Quem é o responsável pela aprovação da campanha Google Ads?

Nome: Rodrigo Cenci

Telefone: (49) 99121-0888

E-mail: rodrigocenci@unochapeco.edu.br

Nome fantasia da empresa:

2. DADOS GOOGLE MEU NEGÓCIO

2.1 Acesso à conta:

Adicionado usuário responsável da agência. (x) SIM () NÃO

2.2 Dados do Estabelecimento:

A - Identificação:

Nome Fantasia: STUDIO ODONTO FACIAL

Categoria: Clínica de Odontologia

Endereço: Av. Porto Alegre, Nº 427 - D - Centro, Chapecó - SC, 89814-480

B - Atendimento ao Público:

Horário de Funcionamento:

Segunda:

Manhã: 08:00 hrs às 12:00 hrs

Tarde: 13:30 hrs às 18:00 hrs

Terça:

Manhã: 08:00 hrs às 12:00 hrs

Tarde: 13:30 hrs às 18:00 hrs

Quarta:

Manhã: 08:00 hrs às 12:00 hrs

Tarde: 13:30 hrs às 18:00 hrs

Quinta:

Manhã: 08:00 hrs às 12:00 hrs

Tarde: 13:30 hrs às 18:00 hrs

Sexta:

Manhã: 08:00 hrs às 12:00 hrs

Tarde: 13:30 hrs às 18:00 hrs

- Telefone: (49) 3323-9831
- WhatsApp: (49) 99103-3418
- Website: <https://www.studioodontofacial.com.br/>

C – Data de abertura da Empresa: 14 de outubro de 2021

D - Descrição da Empresa: Sintonia e conexão entre profissionais especializados ou entre as especialidades. Idealizado a partir da conexão entre quatro profissionais especializados, com aproximadamente 20 anos de carreira profissional, o Studio Odonto Facial surge com o objetivo de oferecer soluções odontológicas modernas e inovadoras, proporcionando bem-estar e qualidade de vida a pacientes de todas as idades. Localizada em Chapecó, a clínica Studio Odonto Facial investe nas principais novidades do setor odontológico, garantindo seu conforto e segurança do início ao fim do tratamento.

E - Logomarca e 10 fotos do estabelecimento:

() Solicitado (x) Enviado

3. MARKETING E DESENVOLVIMENTO

3.1 Rede de Pesquisa - Metas da Campanha:

- () Vendas – Gerar vendas online, no aplicativo, por telefone ou na loja.
- (x) 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?

Inicialmente utilizará <https://www.instagram.com/studioodontofacial>

3.3 Quais são seus Serviços/Produtos?

1. Facetas
2. Implantes Dentários
3. Cirurgia Ortognática
4. Tratamento/Cirurgia de ATM
5. Prótese sob implante

3.4 Campanhas – Principais Produtos/Serviços:

Foi sugerido ao cliente que a melhor forma para ter melhor performance nas campanhas, seria criar uma campanha por serviço. Foi solicitado que fosse criado com todas as palavras dos serviços listados abaixo, porém foi explicado que teria menos performance em relação ao sugerido, mesmo assim o cliente insistiu em uma campanha com todos serviços.

- Cirurgia (Buco maxilo, Ortognática, Tratamento de ATM, tratamento de ronco, Implante dentário)
- Estética bucal (Facetas, lentes de contato, resina composta)

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

Meses desafiadores: janeiro

Melhores meses: junho e dezembro

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

Semana/dia – 30 Atendimentos

Contatos/dia – (WhatsApp) **não sabia**

Contatos/dia – (Ligações) **não sabia**

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

Vendas de serviços/produtos por semana R\$ -> R\$ **não sabia**

Vendas de serviços/produtos por mês R\$ -> R\$ **não sabia**

Vendas de serviços/produtos por ano R\$ -> R\$ **não sabia**

3.9 Escreva 5 frases sobre seu negócio:

1. Assistência especializada
2. Experiência
3. Segurança

3.10 Regiões de maior interesse:

(☒) Chapecó

(☐) Estados específicos. Quais: **Sul do Brasil**

(☐) Região específica. Qual: **Região oeste**

(☐) País específico. Qual: 1º Etapa: Brasil – 2º Mundo

3.11 Quais são seus concorrentes diretos e crescentes

Concorrente 1: Silvio Gallon

Concorrente 2: Rafael faccio

Concorrente 3: Oral sin

Concorrente 4: Reference

Concorrente 5: Diamond

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

Pensamento interdisciplinar levado a sério

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

Não conseguem pela legislação

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 a sua idade?

implante acima dos 40

ortognatica 30 -40

estetica a 40 - 60

4.2 Qual a dor de sua persona?

Implante ortognatica - mastigar acima dos 40 e abaixo estetica

Estetica - Sorriso bonito

4.3 Do que sua persona tem medo?

Anestesia geral, dor

Não ficar bom