

um pouco sobre mim

a parte técnica do que eu faço

nos últimos 3 anos, tenho trabalhando bastante no mercado de lançamentos. algumas das minhas habilidades é interpretar dados e usar a inteligência deles pra criar mais aproximação ente marcas e pessoas. a parte técnica disso é que gosto de fazer copies, trafego e contar histórias. trabalhei em lançamentos pessoais, auxiliando outros pequenos também e em lançamentos no mercado português de desenvolvimento pessoal.

minha paixão sempre foi criar e dar vida a narrativas.

antes de me formar aqui no brasil, estudei em portugal motion design, e design editorial.

quando voltei pro brasil em 2010, minha pretensão sempre foi trabalhar em agências de publicidade, dirigindo criativamente campanhas para internet de marcas que sempre admirei. foi o que aconteceu, dirigi criativamente marcas como guaraná antartica, ambev, jeep, crysler, halls e trident.

ao conhecer o mercado de infoprodutos me apaixonei.

e durante os últimos 3 anos tenho atuado nele sempre ou dirigindo campanhas com meu olhar criativo e gerando resultados.

prazer, eu sou o pedro.

@linsopedro · hello@pedrolins.com



rebranding

rebranding + retenção de clientes : análise de dados e desenvolvimento de site

my work

criar toda a nova interface de design da marca, ler todos os dados do google analytics (a empresa não tinha levado em consideração a criação de um novo site baseando-se nos dados do analytics) pra entender onde existia uma taxa de rejeição. criar uma melhor retenção para os visitantes e propor uma estratégia que fizesse as vendas e ligações para empresa se normalizarem.

rebranding + retenção de clientes : análise de dados e desenvolvimento de site

empresa : glasart

descrição

a empresa havia lançado seu novo site, porém não entendia o porque as vendas haviam diminuído e também não tinham o entendimento da baixa nas ligações e interações do cliente nos formulários de contato.

my work

criar toda a nova interface de design da marca, ler todos os dados do google analytics (a empresa não tinha levado em consideração a criação de um novo site baseando-se nos dados do analytics) pra entender onde existia uma taxa de rejeição. criar uma melhor retenção para os visitantes e propor uma estratégia que fizesse as vendas e ligações para empresa se normalizarem.

o que eu fiz na prática

redesign do site : **criei uma nova interface respeitando os dados do google analytics**

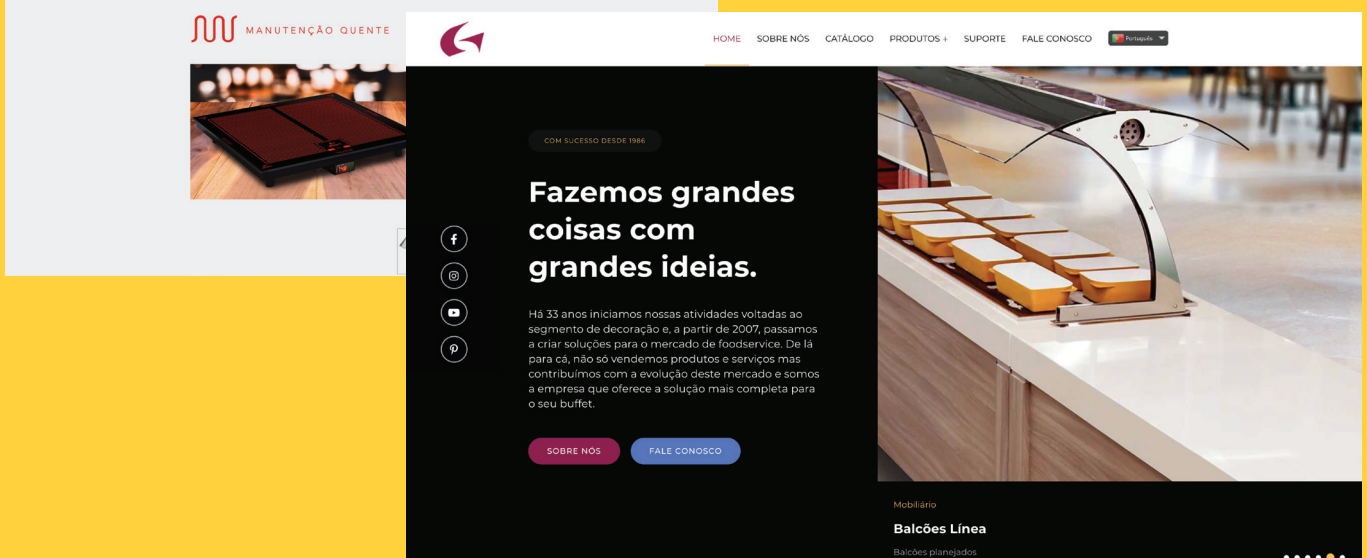
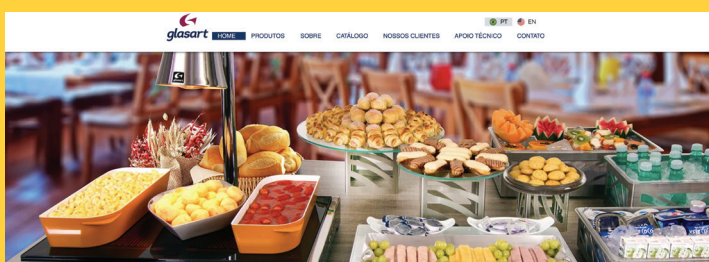
ux para o lead : **usei imagens com mais evidência para uma melhor navegação**

uma copy mais autêntica : **a empresa tem diversos concorrentes mas não se diferencia de nenhum mesmo sendo pioneira no nicho, foi necessário usar uma copy/textos mais modernos (observando o público alvo)**

entendendo o público alvo : **a empresa tinha a ideia de que seu cliente era de 49/70 anos, mas os dados do facebook e analytics mostravam o contrário, o público era de 27/55.**

url do site :

link : <https://glasart.com.br/>





são mais de 40 páginas no site com textos completamente diferentes uns dos outros. a forma de escrever da empresa precisou mudar, antes não era usado nenhuma técnica de storytelling, hoje, é o que conecta a marca ao lead/cliente e fã.

HOME SOBRE NÓS CATÁLOGO PRODUTOS+ SUPORTE FALE CONOSCO Portugu

COM SUCESSO DESDE 1984

Fazemos grandes coisas com grandes ideias.

Há 33 anos iniciamos nossas atividades voltadas ao segmento de decoração e, a partir de 2007, passamos a criar soluções para o mercado do foodservice. De lá para cá, não só vendemos produtos e serviços mas contribuimos com a evolução deste mercado e somos a empresa que oferece a solução mais completa para o seu buffet.

[SOBRE NÓS](#) [FALE CONOSCO](#)

Mobiliário

Balcões Línea

Balcões planejados

A melhor empresa, com os melhores produtos e serviços

A Glasart contribui, desde a sua entrada no segmento de foodservice, para modificar a forma como os buffets são pensados, executados e avaliados. Através do design inteligente e responsável, traz praticidade, segurança e qualidade para essa forma de atendimento tão importante.

Com a tecnologia do Vidro Termolétrico, inspiramos o mercado a valorizar a apresentação do buffet e a segurança alimentar com a mesma atenção a detalhes utilizada para preparar os alimentos.

Com a mesma filosofia que levou ao desenvolvimento do Vidro Termolétrico criamos uma linha completa para seu buffet: desde o Mobiliário e Protetores Salivares até as Travesas, sempre colocando em primeiro lugar a apresentação, a qualidade e a praticidade para contribuir com o sucesso do seu estabelecimento.

Quer saber como encontrar a solução para o seu buffet? Você pode falar conosco aqui pelo site ou agendar uma ligação.

[SAIBA MAIS](#)

Há 33 anos transformando o mercado

E verdade, temos soluções completas para o seu buffet. Você pode agendar sua visita e nos conhecer melhor.

[AGENDE UMA VISITA](#)

	9.000 +		90 +
Cientes		Representantes	
	40		100 %
Produtos		Assistência Técnica	

HOME SOBRE NÓS CATÁLOGO PRODUTOS+ SUPORTE FALE CONOSCO Portugu

Nossos produtos no dia a dia.

Assista ao vídeo dos produtos da manutenção quente produzido em feiras, eventos e estabelecimentos de clientes que usam diariamente em suas operações os produtos da Glasart. É uma ótima oportunidade para você se familiarizar com a gente.

O que a Glasart oferece

Nossa empresa sempre se preocupou em desenvolver soluções para o mercado e isso está gravado na nossa história e no DNA de cada produto.

Não deixa a comida esfriar: antes de desenvolvermos um produto, procuramos entender as necessidades dos clientes e do mercado. Todos os equipamentos da nossa linha de manutenção quente preservam a temperatura da comida no seu buffet. A linha de manutenção quente também ajuda no tempo de preparação do buffet e na eficiência do serviço.

Qualidade: garantimos a excelência na qualidade através de um rigoroso processo de controle. Testamos cada equipamento em fábrica antes que ele chegue ao seu estabelecimento.

Performance: economia de energia, praticidade e flexibilidade na utilização é o que oferecemos para melhorar o rendimento e a aparência do seu serviço.

Originalidade: inspiramos o mercado. Introduzimos produtos que se tornaram essenciais e indispensáveis no setor e que revolucionaram a qualidade do serviço de distribuição de alimentos em buffets. Estabelecemos tendências de design e performance no mercado.

[Catálogo digital](#)
PDF 65 MB

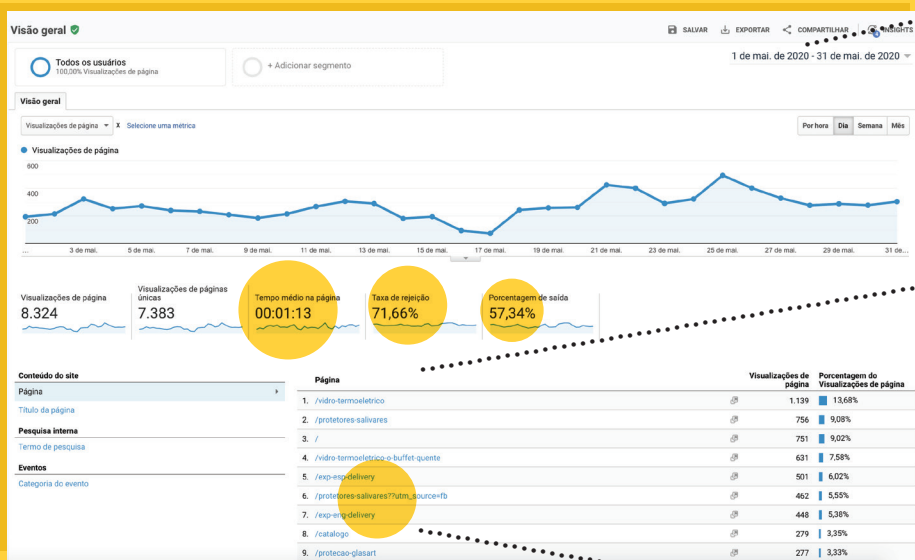
[Ficha Técnica](#)
PDF 11 MB

análise de dados : usando o analytics pra fundamentar performances



estratégia

através da análise dos primeiros dados foi necessário entender qual era a linguagem do lead que acessava ao site e o que ele gostaria de ver. com ajuda do hotjar, conseguimos prever e acertar em 70% o que o lead estava procurando.



30

dias

de comparação, ano 2021/2021 e mesmo mês

%

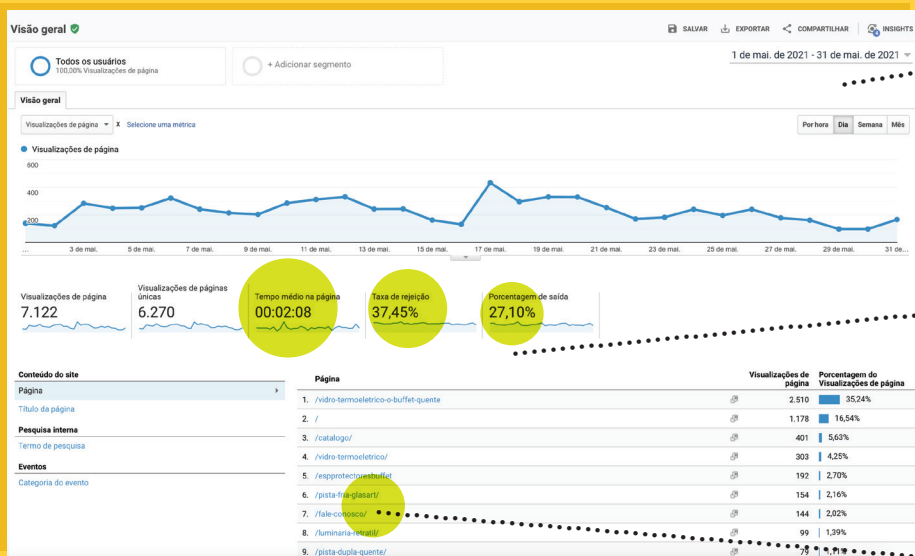
tempo médio e rejeição

aqui, era onde residia a maior parte dos indicadores de que o conteúdo do site novo, não produzia retenção nenhuma para o lead.

0

acesso páginas importantes

a página de contato nem entrava nas top 10. através dessa página o lead pedia orçamento.



30

dias

de comparação, ano 2021/2021 e mesmo mês

%

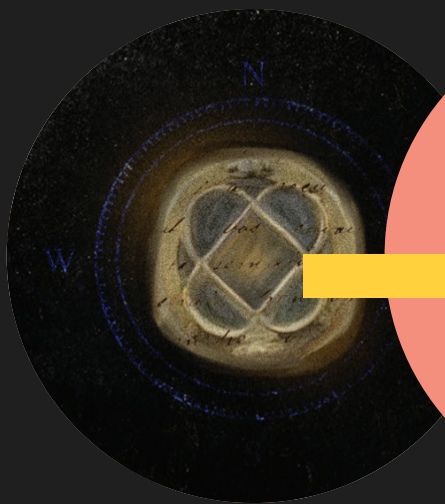
tempo médio e rejeição

aumento de retenção dos leads dentro do site e diminuição em taxas de saída e rejeição

144

pedidos de orçamento

página, com taxa muito alta de conversão.



tráfego & dados

lançamento : gestão de tráfego, análise de dados e comunicação com leads

my work

criei a concepção visual do evento, escrevi as copias (os textos persuasivos) e fiz toda a gestão de tráfego.

lançamento : gestão de tráfego, análise de dados e comunicação com leads

empresa : deep.tic

descrição evento contendo **sete dias de lives pelo instagram**, no último dia com o pitch de vendas que abriam as matriculas para o curso pago.

my work

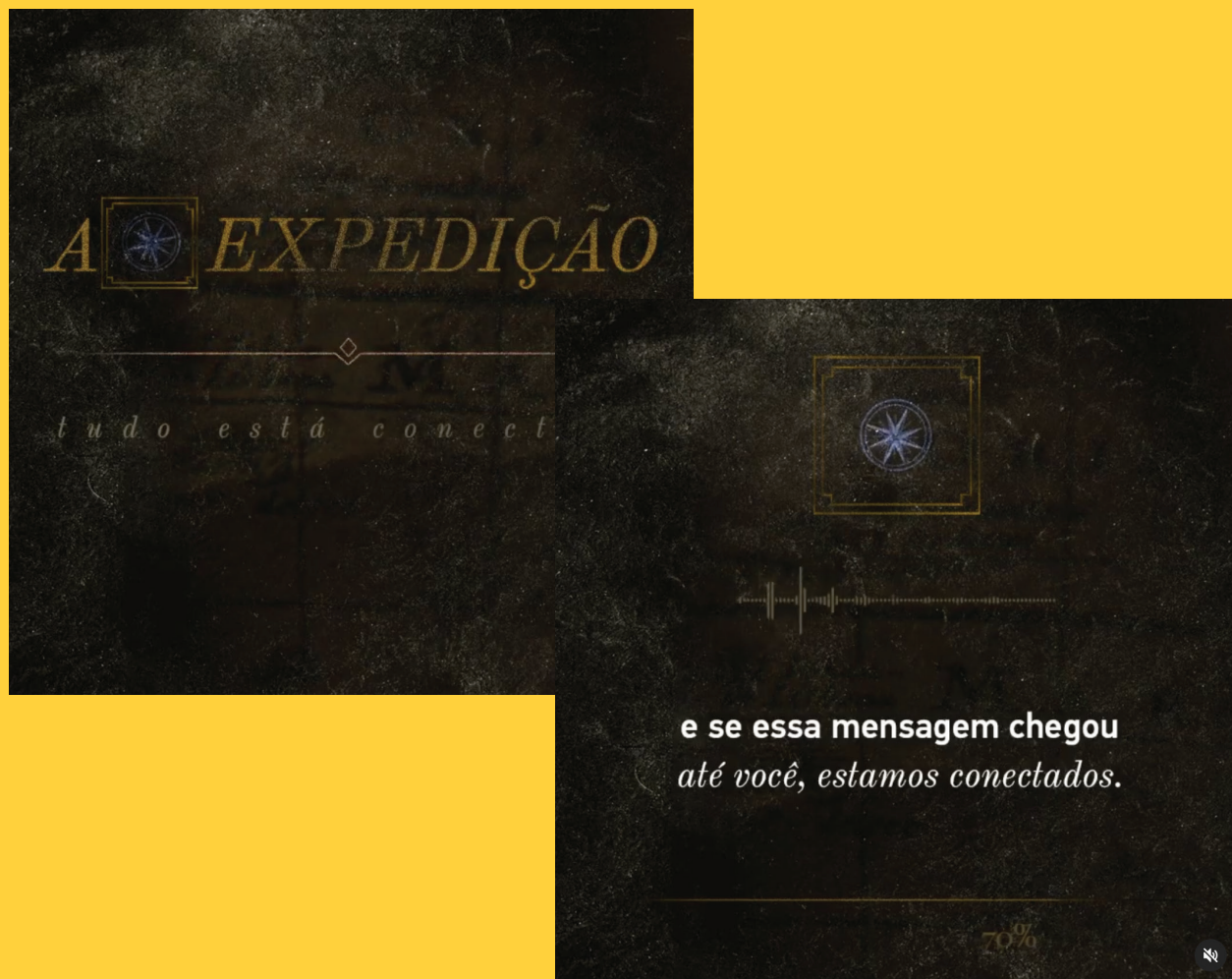
criei a concepção visual do evento, escrevi as copies (os textos persuasivos) e fiz toda a gestão de tráfego.

o que eu fiz na prática

página de cadastro : **captação de leads**
página de obrigado : **com pixel do facebook**
envio de lembretes por e-mail: **e-mail marketing**
grupo de what'sapp : **copy**
lembretes diários : **copy**
lembrete das aulas seguintes : **remarketing**

criativo para captação de leads :

link : https://www.instagram.com/p/CDld5jVjHj_/



lançamento : debriefing e alguns dados



faturamento

foram múltiplos 5 dígitos de de faturamento (mais de r\$ 12k) o carrinho ficou aberto cerca de 5 dias após o pitch de vendas.

gerenciador de anúncios

alguns dados da campanha que teve seu maior resultado no facebook/instagram

Desativar	Nome da campanha	Resultados	Impressões	Custo por resultado	Cliques no link	CPC (custo por clique no link)	
<input checked="" type="checkbox"/>	[SZ] [B] - [STD] [ONGOING] [AEXP] conversão [lead por men...	80 [AEXP] [PPL] [OB7]	36.080	R\$ 365,87	40.147	R\$ 4,57 Por [AEXP] [PPL] [OB7]	235 R\$ 1,56
<input checked="" type="checkbox"/>	[SZ] - [STD] [ONGOING] [AEXP] conversão ike [04,06/lead]	64 [AEXP] [PPL] [OB7]	28.952	R\$ 332,53	33.918	R\$ 5,20 Por [AEXP] [PPL] [OB7]	151 R\$ 2,20
<input checked="" type="checkbox"/>	[STD] [ONGOING] [AEXP] conversão [LLV50%SP]	189 [AEXP] [PPL]	53.664	R\$ 773,21	66.489	R\$ 4,09 Por [AEXP] [PPL]	419 R\$ 1,85
<input checked="" type="checkbox"/>	[STD] [ONGOING] [AEXP] [A]	— [AEXP] [PPL]	1.209	R\$ 11,99	1.210	— Por [AEXP] [PPL]	— —
<input checked="" type="checkbox"/>	[STD] [ONGOING] [AEXP]	346 [AEXP] [PPL]	68.944	R\$ 1.094,01	94.451	R\$ 3,16 Por [AEXP] [PPL]	915 R\$ 1,20
<input checked="" type="checkbox"/>	[STD] [ONGOING] [AEXP] conversão*	75 [AEXP] [PPL]	18.600	R\$ 167,24	19.643	R\$ 2,23 Por [AEXP] [PPL]	146 R\$ 1,15
<input checked="" type="checkbox"/>	[STD] [ONGOING] [AEXP] conversão	45 [AEXP] [PPL]	14.940	R\$ 152,60	15.714	R\$ 3,39 Por [AEXP] [PPL]	95 R\$ 1,61
> Resultados de 11 campanhas		798 Várias conversões	179.840 Pessoas	R\$ 2.897,45 Total gasto	271.572 Total	— Várias conversões	1.961 Total R\$ 1,48 Por ação

778

leads cadastrados*

para o evento

179K

pessoas alcançadas

r\$ 2.897

investimento

1.961

clicks no link

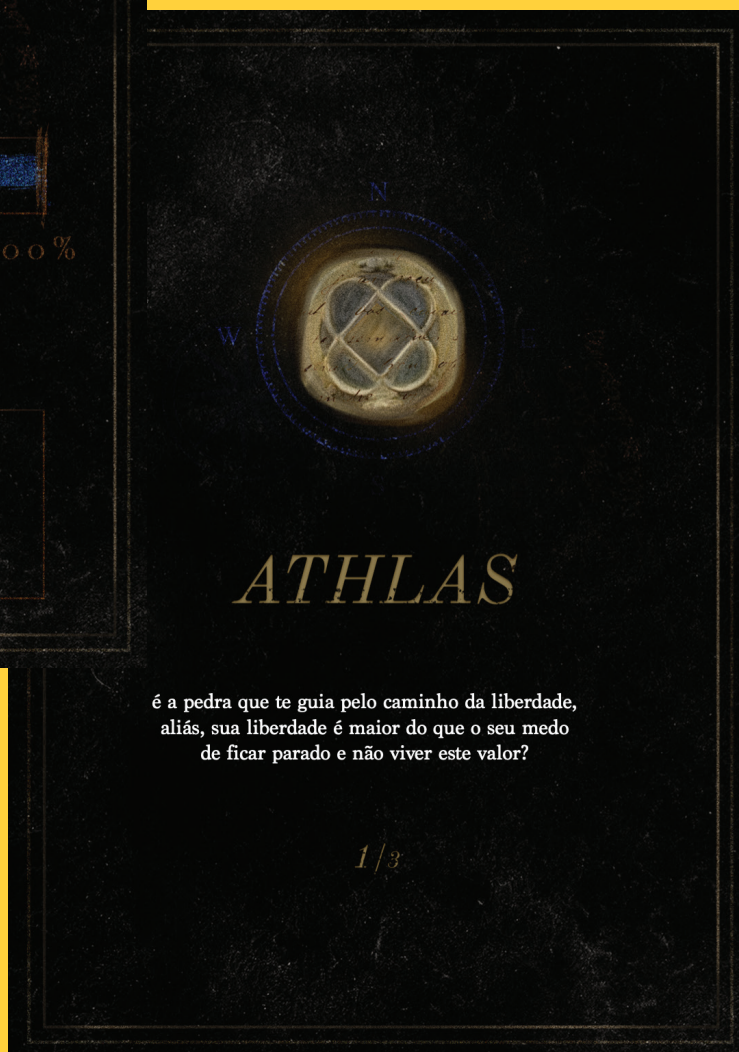
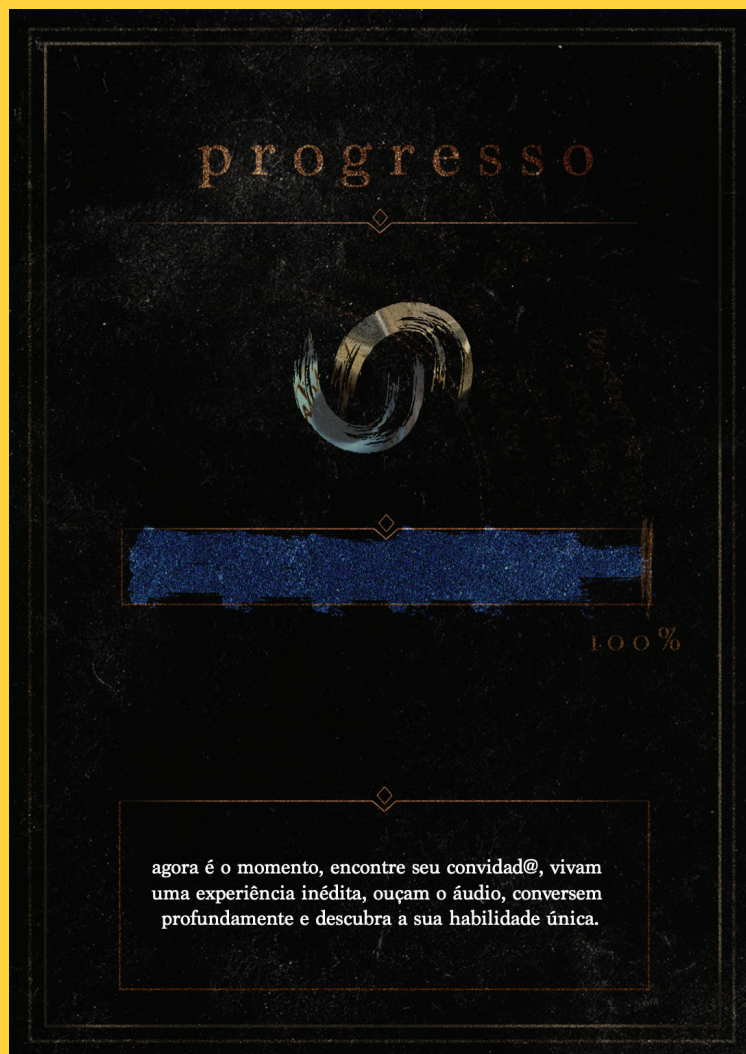
deste número, 1000
leads cadastrados

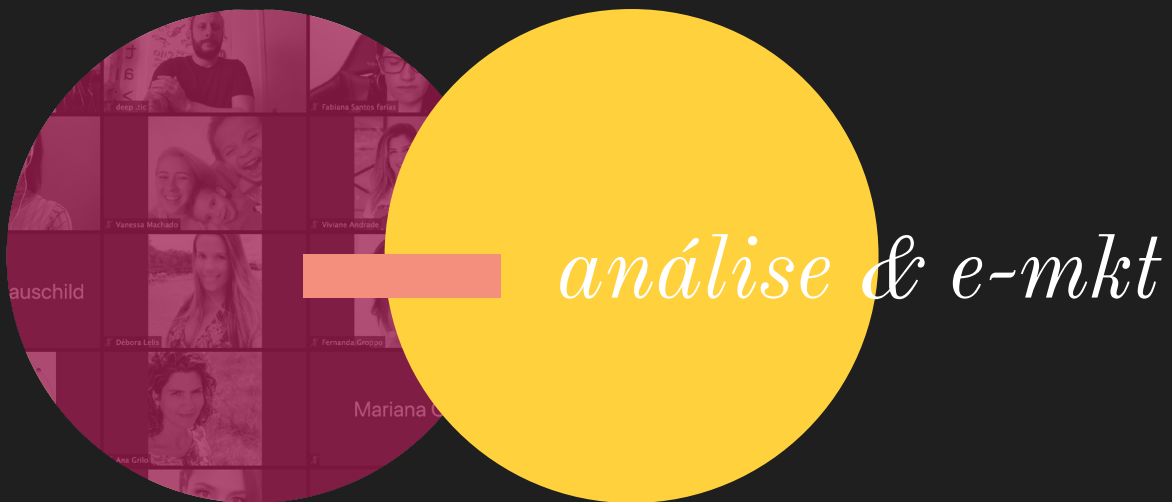
leads cadastrados* : no total foram 1.000 leads, houve um erro de fragmentação no pixel do facebook que não contabilizou 222 leads.

material complementar



um arquivo complementar com exercícios práticos foi enviado no grupo de alunos durante os sete dias de evento pra uma melhor absorção do conteúdo ao vivo.





masterclass online : gestão de tráfego, análise de dados e envio de e-mkt

my work

criei a concepção visual do evento, escrevi as **copies** (os textos persuasivos) e fiz toda a gestão de tráfego.

masterclass online : gestão de tráfego, análise de dados e envio de e-mkt

empresa : **glasart**

descrição

neste workshop, a empresa mostrou alguns clientes que estavam indo bem em meio a pandemia e entregava estratégias de como um pequeno e médio restaurante poderia fazer o mesmo. no final, a empresa vendia relatórios, produtos e consultoria.

my work

criei a concepção visual do evento, escrevi as copies (os textos persuasivos) enviei e-mail's marketing e fiz toda a gestão de tráfego.

o que eu fiz na prática

proposta do evento : **ideia e team lead do evento**

página de cadastro : **captação de leads**

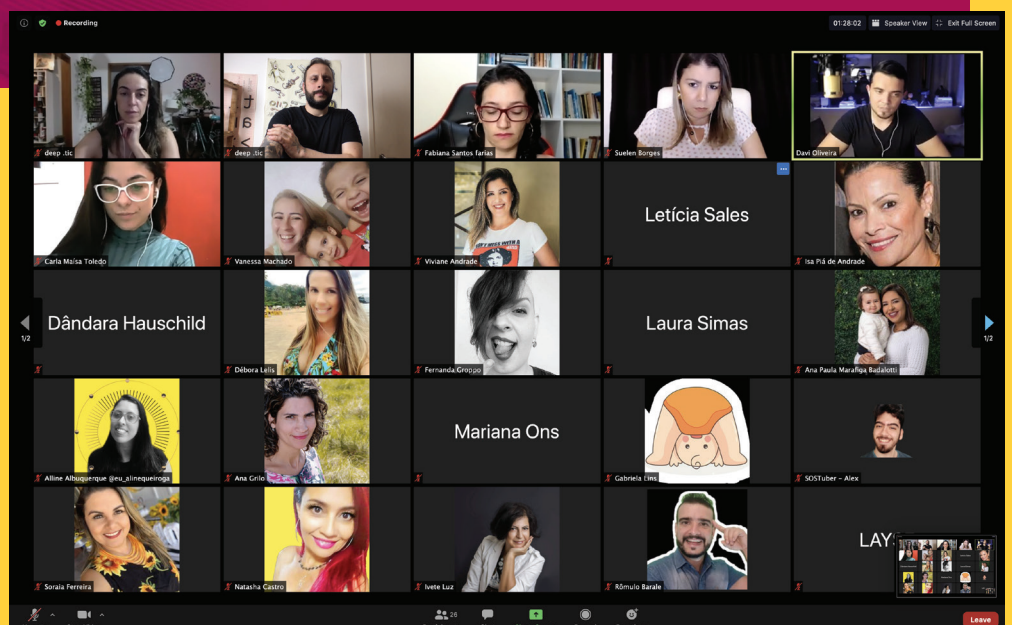
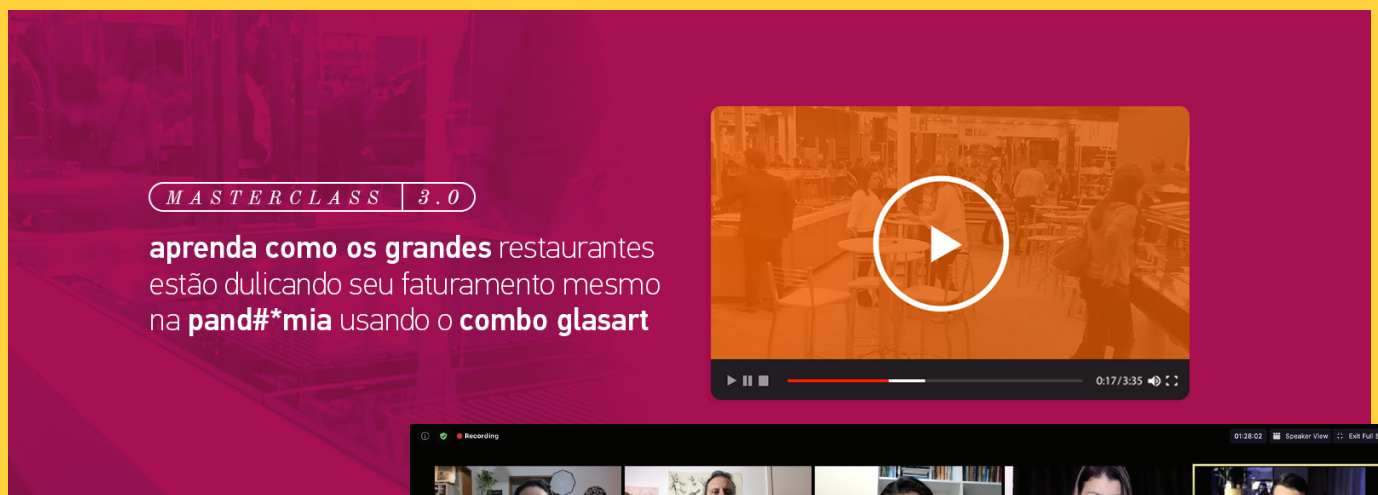
página de obrigado : **com pixel do facebook**

envio de lembretes do evento por e-mail: **e-mail marketing**

embrete das aulas seguintes : **remarketing**

landing page da masterclass :

link : <https://materiais.glasart.com.br/planejador-do-seu-buffet>



como a landing page se comportou



de alguns testes de landing pages, a que mais performou bem e entregou resultado foi esta. masi minimalista e dizendo exatamente o que o lead iria receber no dia da masterclass ao vivo.

MASTERCLASS | 3.0

aprenda como os grandes restaurantes estão dulicando seu faturamento mesmo na pand#*mia usando o combo glasart



pra participar do grupo de alunos

basta preencher os campos :

seu nome

seu what'sapp

seu e-mail

quero participar

o que você vai aprender

nessa masterclass



aprenda a se defender nesse momento e continue vendendo independente de portas fechadas.

quais são as estratégias que os grandes restaurantes tem usado pra se diferenciar

a distância entre seu faturamento antes da pand#*mia e hoje só depende desse fator.



há 33 anos transformando o mercado

de foodservice no brasil

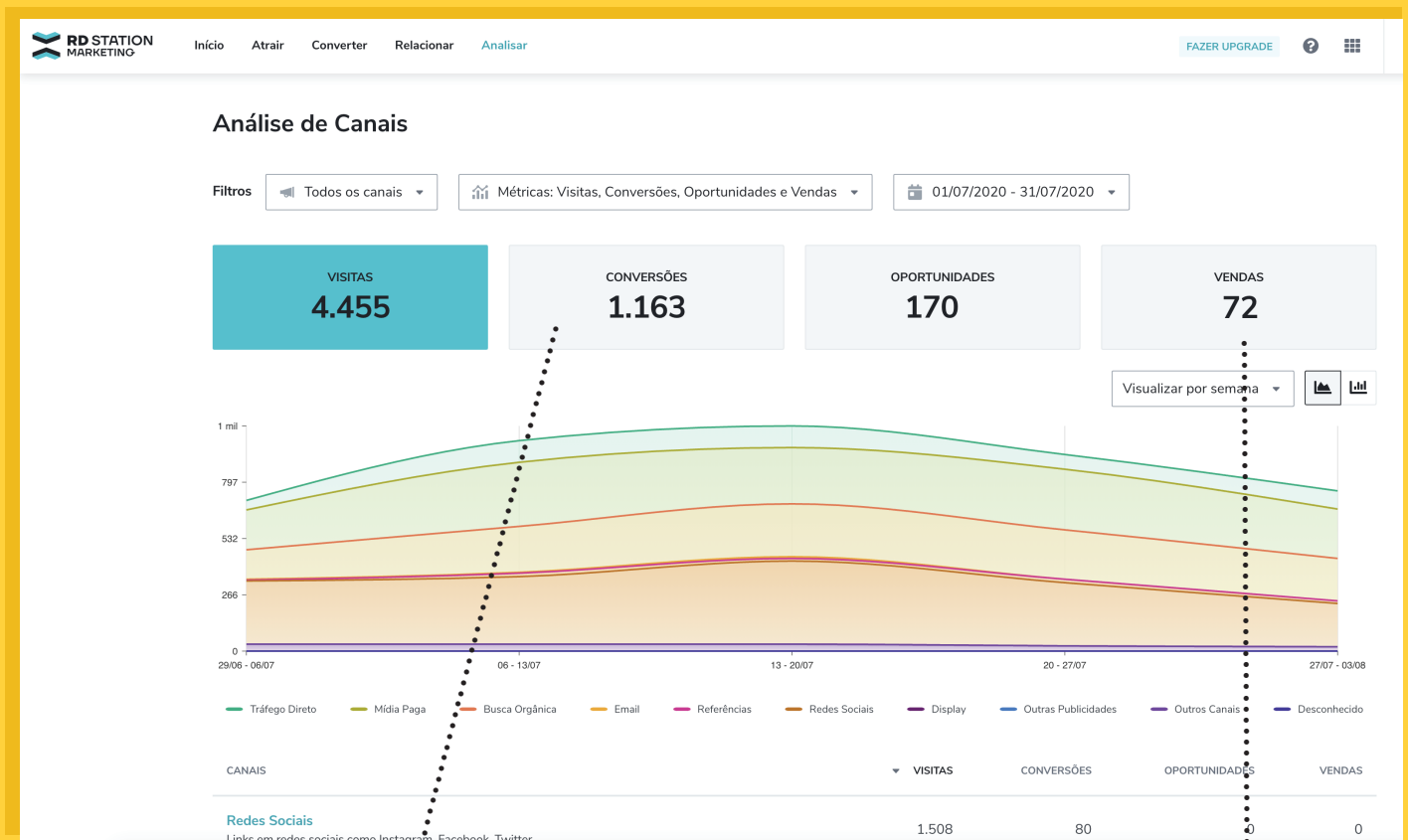


deberiefing

a empresa entrevistou cerca de 40 clientes que estavam performando bem mesmo na pandemia. parte da ideia dessa masterclass foi pegar essa informação e criar valor em cima dela entregando como diferenciação para outros restaurantes que estavam em busca de melhorar a sua operação.

conversão

ponto um, a empresa sempre entregou uma consultoria gratuita para os clientes. a ideia era usar isso como promessa de valor. **ponto dois**, através da campanha de atração, mais da metade dos leads não conheciam a empresa. pelo histórico da marca, a promessa do evento e a garantia de acompanhamento como consultoria fez a empresa usar essa estratégia para em menos de uma semana rentabilizar como essa consultoria como infoprofuto e faturar mais de de 6 dígitos.



1.163

leads cadastrados*

para o evento

72

vendas

o ticket médio foi de r\$ 1.500, o faturamento total foi maior do que 100 mil reais

alguns outros trabalhos

my work

edição : **job** : teaser do manifesto de uma marca que estava voltando pro ambiente digital
https://www.youtube.com/watch?v=cu_bYkS3DGQ

edição / motion design : **job** : criativo para captação de leads no momento do ppl
https://www.instagram.com/p/CDld5jVjHj_/

edição : **job** : criativo para captação de leads no momento do ppl
<https://youtu.be/XlkVYvEjkQc>

motion design / edição : **job** : story vídeo para vídeo de vendas
<https://www.instagram.com/p/CPxyiwErGCR/>

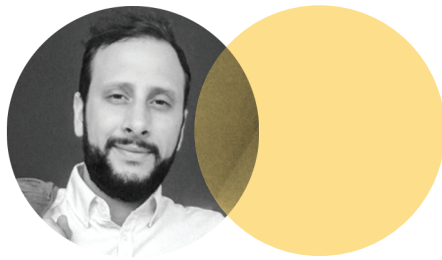
criação / edição : **job** : story vídeo que gerasse conexão
<https://www.instagram.com/p/CPkzt-mrTei/>

criação / edição / motion design : **job** : criativo para captação de leads (lançamento)
<https://www.instagram.com/p/CPgUT8TH9Ab/>

edição : **job** : post história para o feed durante ppl
https://www.instagram.com/p/CJhjbaug_X0/

edição / criação / copy : **job** : manifesto da marca
<https://www.instagram.com/p/CCotj66DZfl/>

edição / criação / copy : **job** : vídeo storytelling com cta para perpétuo
<https://www.instagram.com/p/CJUN2tbAwqo/>



@linsopedro hello@pedrolins.com