

PARA OPERAÇÕES MAIORES

O sistema cresce junto com o **tamanho** da sua operação.

Empresa pequena e empresa grande de trades não precisam da mesma dose de sistema — mas as duas precisam de **canal próprio**, sem depender de indicação nem pagar por lead alugado. Esse material mostra até onde a gente vai quando a operação já tem estrutura e pede mais profundidade.

O que não muda

Sem tráfego pago, sem lead alugado. O canal fica **no nome de vocês**, cresce com o tempo e nunca reseta — não importa o porte da operação.

O que pode aprofundar

Branding, conteúdo em escala, acompanhamento semanal com relatório — **na medida da demanda real** de uma operação maior.

Isso não é sobre preço de entrada. É sobre **até onde a gente consegue ir com você.**

Cinco peças que já rodam **hoje**, não importa o tamanho da empresa.

Isso não muda com o porte — é o alicerce que já está rodando pros nossos clientes atuais.

- 1 Google Meu Negócio otimizado**
O Google escolhe quem aparece primeiro por distância, relevância e reputação. Distância não dá pra mudar — **reputação a gente constrói**, com o perfil configurado direito e um processo real de review.
- 2 Site com atendente 24 horas**
O cliente pesquisa de noite, no fim de semana, fora do horário comercial. O site responde na hora e **captura o contato enquanto o interesse tá quente** — antes que ele feche a aba e procure outro nome.
- 3 Instagram profissional + posts**
Antes de fechar, o cliente confere o perfil. Vitrine do trabalho real, bem fotografado, é o que **fecha a última dúvida** de quem já está considerando fechar com vocês.
- 4 Alinhamento comercial 1:1**
Lead chegando é metade do caminho — a outra metade é fechar bem. Como se apresentar, quanto cobrar, como conduzir o orçamento: **caso a caso**, com a gente do seu lado, não call center.
- 5 Card de avaliação no Google**
O elemento que historicamente mais melhora o resultado **sozinho** — cada review nova sobe o negócio na busca, e a mesma seção que mostra a nota é a que produz mais avaliação.

Essas cinco peças **se reforçam entre si** — review sobe o GMB, GMB traz visita, site converte a visita, Instagram tira a última dúvida, e o alinhamento garante que o orçamento vira trabalho fechado.

Isso é o padrão. A pergunta que fica é: **até onde vale ir além disso?**

Branding e posicionamento digital **em escala.**

Empresa grande já não compete só em "aparecer" — compete em **como aparece**. É aqui que a gente aprofunda, sem sair do que já é forte.

- 1 Diagnóstico de marca**
Como a marca se posiciona hoje — visual, tom, mensagem — comparado ao que o mercado de vocês espera de quem lidera a categoria. Ponto de partida, não achismo.
- 2 Direção de marca consolidada**
Paleta, tipografia e tom de voz documentados num só lugar — não informal, não dependente de quem lembra de cabeça o que "combina com a marca".
- 3 Calendário de posts estratégicos**
Pilares de conteúdo ligados ao posicionamento — não lote avulso publicado uma vez e esquecido. **Cadência contínua**, pensada mês a mês.
- 4 Geração de conteúdo com IA**
Mais volume de material **sem multiplicar o tempo de produção manual** na mesma proporção — capacidade já em uso, não promessa de ferramenta nova.
- 5 Relatório de posicionamento**
Junto com os números do sistema (reviews, ranking, tráfego), olhando também percepção e engajamento de marca — o que mudou, não só o que foi feito.

Nada aqui substitui a base da página anterior — **ela continua rodando igual**. Isso é uma segunda camada, pra quando o tamanho da operação já pede mais do que posts avulsos.

Cada peça já é forte sozinha. Junto, é o que separa **"ter perfil" de "ter marca"**.

COMO FUNCIONA

Acompanhamento no seu ritmo, não no **nosso**.

Sem depender do próximo mês pra saber se está funcionando — os números ficam visíveis toda semana.

Call semanal

Conversa direta, toda semana, sobre o que tá funcionando e o que precisa ajustar — **sem esperar o próximo mês** pra saber.

Relatório mensal

Reviews, posição no mapa, engajamento — **os números reais** do período, não opinião.

A profundidade do serviço acompanha o tamanho da operação — a gente não empurra pacote fechado, **desenha o escopo junto com vocês**.

PRÓXIMO PASSO

Vamos desenhar o escopo certo pra sua operação.

Sem compromisso de fechar nada agora — só uma conversa pra entender o tamanho real da demanda de vocês e onde a Prado Company consegue ir mais fundo.

Chama no WhatsApp +1 (860) 797-4454