



Turismo no Rio de Janeiro

Proposta comercial.

Aquisição de turistas qualificados com
funil de vendas para a Locala Experience.

Preparado para

Fábio Abreu

Serviço

Implementação de
funil de aquisição e
qualificação

Responsável

Daniel Ramos | Dr.
Mídias

Menos curiosos, mais **turistas** prontos para comprar.

A Locala já tem uma experiência validada e um diferencial claro, que é a segurança de viver o Rio com transporte, guias bilíngues e equipe própria. O desafio agora é fazer o tráfego trazer quem procura exatamente isso, e não apenas quem quer saber o preço.

Hoje

Os anúncios geram contatos no WhatsApp, mas boa parte chega só perguntando valor, o que ocupa o atendimento sem virar venda.

Objetivo

Aumentar o volume de orçamentos qualificados por mês no WhatsApp, com análise de custos de ponta a ponta.

Caminho do interesse até a venda



Dr. Mídias

Estratégia, funil, criativos, gestão do tráfego, CRM, rastreamento, dashboards e reuniões.

Locala Experience

Atender o lead, vender e entregar uma boa experiência.

Do anúncio ao orçamento qualificado.

Uma estrutura conectada para atrair o turista certo, filtrar antes do atendimento e aprender com cada conversa.



A venda acontece direto no WhatsApp da Locala.

Quatro frentes que trabalham juntas.



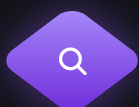
Funil de qualificação

- ✓ Funil de quiz de qualificação e conscientização.
- ✓ O quiz filtra o lead antes do WhatsApp e mostra valor, dinâmica e período do passeio.
- ✓ Página criada e implementada no sistema da Locala, e fica sendo dela.



Meta Ads

- ✓ Campanhas para turistas da América Latina, levando o público certo ao quiz.
- ✓ Criação e edição dos criativos, alternando sempre entre estático e vídeo.
- ✓ Criativos produzidos a partir das fotos e vídeos das experiências enviados pela Locala.



Google Ads

- ✓ Rede de pesquisa com defesa de marca, para proteger as buscas pelo nome Locala.
- ✓ Rede de pesquisa com as melhores palavras-chave do nicho.
- ✓ YouTube como opção, quando fizer sentido ativar. A gestão já está inclusa no projeto.



CRM, dados e acompanhamento

- ✓ CRM com IA integrado ao funil e ao WhatsApp.
- ✓ Devolução dos eventos de conversão para a Meta.
- ✓ Dashboards automatizados de auditoria do tráfego e do comercial.
- ✓ Grupo de WhatsApp para a implementação e comunicação contínua.
- ✓ Reuniões quinzenais.

Question 2 of 3

How many days will you be in Rio?

1-2 days

3-4 days

5 days or more

Locala Experience

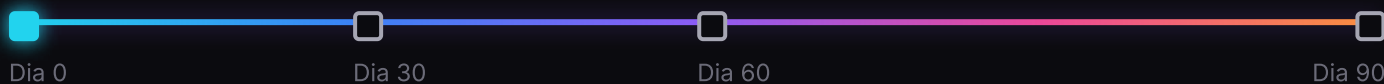
Hi! I'm in Rio Thursday to Sunday, 4 people. I'd like to book the Maracanã experience.

Great! Let me send you the available dates and what's

Novo contato	Em atendimento	Follow-up	Venda

Representações apenas para visualizar as entregas. Não mostram dados da Locala.

Uma rota para validar e **escalar**.



DIAS 0-30

Implementação do funil

Estruturar o quiz, as campanhas no Meta e no Google, o CRM e o rastreamento, e colocar tudo em operação. Nessa fase já chegam os primeiros leads e as primeiras leituras de custo e de qualificação.

OBJETIVO

Funil no ar e primeiros orçamentos qualificados.

1

DIAS 30-60

Pré-escala

Analisar a aquisição e a conversão no WhatsApp, ajustar anúncios, quiz e campanhas a partir dos dados e corrigir os gargalos.

OBJETIVO

Entender o que funciona e deixar os custos sob controle.

2

DIAS 60-90

Escala

Usar custo por orçamento qualificado, CAC e capacidade da operação para acelerar o que já demonstrou resultado.

OBJETIVO

Escalar com dados saudáveis.

3

As fases orientam o trabalho. A evolução depende dos resultados observados, e aumentos de verba são alinhados com a Locala.

Olhar além do custo por lead.

Volume de lead que não vira venda só gera trabalho. Por isso, a gestão acompanha os números que mostram se o tráfego está trazendo turistas que comprem.

Custo por lead

Quanto custa cada contato gerado.

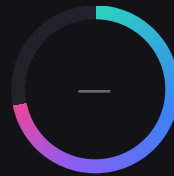
Custo por orçamento qualificado

Quanto custa cada turista que chega pronto para comprar.

CAC

Quanto custa cada venda fechada.

Qualificação



Do lead à venda

Leads

Orçamentos

Vendas

Investimento diário · Meta e Google



Mockup ilustrativo

Dados ilustrativos. Espaço para os dados reais das campanhas.

Daniel Ramos | Dr. Mídias

Estrategista de tráfego pago e funis de vendas, com 7 anos de experiência no digital.



+150

empresas atendidas

+R\$ 10 mi

gerenciados em
campanhas de
tráfego pago

TOP 3

no Mercado de
Trabalho do O Novo
Mercado, a maior
escola de marketing
digital do Brasil

Verba por plataforma.

Sugestão de investimento por plataforma, separada do valor do serviço.

■ Meta Ads

R\$ 100 /dia

■ Google Ads

R\$ 100 /dia

Valor do serviço

O trabalho da Dr. Mídias durante os 90 dias.

Verba dos anúncios

O investimento nas campanhas, separado do valor do serviço.

Implementação em 90 dias.

Projeto com início, meio e fim

R\$ 10.000 à vista no Pix

ou 12x de R\$ 1.000 no cartão de crédito

- ✓ Total no parcelado: R\$ 12.000, com as taxas já incluídas.
- ✓ Projeto de 90 dias, com a gestão do tráfego inclusa.
- ✓ O parcelamento não altera o prazo do projeto.

Funil de quiz

Meta Ads

Google Ads

CRM com IA

Dashboards

Reuniões quinzenais

+ verba dos anúncios, separada do serviço.

Condições para começar.

 Pix

 Cartão de crédito

À vista no Pix **R\$ 10.000**

Cartão de **12x de R\$ 1.000 · total R\$ 12.000,**
crédito **taxas incluídas**

Prazo do projeto **90 dias**

O investimento em anúncios é separado do valor do serviço.
Eventuais custos de manutenção da ferramenta de CRM são comunicados com antecedência.

Validade da proposta

7

dias úteis

Esta proposta é válida por 7 dias úteis a partir da data de envio.

11 PRÓXIMO PASSO

Vamos fechar essa parceria?

Vamos colocar o funil da Locala no ar e transformar o interesse dos turistas em orçamentos qualificados no seu WhatsApp.

Próximo passo: esclarecer dúvidas e alinhar a contratação e o início do trabalho.

WhatsApp

(21) 9 7890-7907

E-mail

drmidiasoficial@gmail.com

Daniel Ramos | Dr. Mídias

Vamos começar