

PROPOSTA DE PARCERIA · JULHO 2026

Onde a execução termina, o *resultado* começa.

Uma camada de estratégia e diagnóstico para transformar
boa execução em crescimento previsível.



Agência perde cliente por falta de *estratégia*, não de esforço.

Uma loja pode parar de vender por dois meses com o site no ar, o catálogo montado e a operação rodando. Não é falha de quem executa. É a ausência de uma camada que vigia o resultado e responde uma pergunta simples: por que parou?

O CASO

A Moniê parou de vender há *dois meses*

Um e-commerce de semijoias vivo, com tráfego rodando e loja no ar. E, ainda assim, a venda sumiu sem explicação clara.

Sintoma

Dois meses parada

A performance do e-commerce caiu e não voltou. Semanas sem venda relevante.

Aparência

Tudo "no ar"

Site funcionando, catálogo publicado, campanhas aparentemente ativas. Nada gritava erro.

A pergunta

Ninguém sabia o porquê

Sem uma leitura de diagnóstico, o problema fica invisível. E o que é invisível não se corrige.

A DEMONSTRAÇÃO

A Avantys diagnosticou a Moniê *sem acesso a nenhuma conta.*

Sem GA4, sem Meta, sem senha, sem depender de ninguém liberar nada. Só método e as ferramentas públicas certas. Veja o que apareceu.

Três buracos que a operação não estava vendo

Toda operação, por melhor que execute, deixa passar pontos de vazamento no dia a dia. É para isso que serve uma camada de diagnóstico.

01 • Funil furado

Prova social vazia

App de avaliações **instalado**, mas as páginas de produto aparecem **sem nenhuma avaliação**. E cerca de **20% do catálogo esgotado**. Em semijoia, isso derruba a conversão.

02 • Rastreamento

O dado ignorado

Disparo do Pixel a confirmar ao vivo. E o **Microsoft Clarity já está instalado**, gravando cada visita, **sem ninguém assistir**. A resposta pode estar lá dentro.

03 • Tráfego

Motor fraco

Estimativas públicas apontam **~1 página por visita**: quase ninguém navega. O motor de demanda está fraco ou desligado, e é a causa mais provável da queda.

HEALTH SCORE DE CONVERSÃO

≈ 52 / 100

calculado sem um único login.

Um site nota 52 tem o que melhorar, mas não vai de "vende" a "zero" em um mês. A queda aguda mora no **encanamento**, tráfego e rastreamento, não na estética da loja.

A VIRADA DE CHAVE

O problema quase nunca é o site feio. É o *encanamento* que a execução não monitora.

Como recuperamos a Moniê, *em três frentes*

Avantys desenha e prioriza. Mesh executa com a força que já tem. Cada frente com dono claro.

FRENTE 1 · DESTRAVAR

Consertar o encanamento

Confirmar Pixel e rastreamento, popular as avaliações, repor ou ocultar os esgotados. É o que faz a venda voltar primeiro.

Avantys aponta · Mesh executa

FRENTE 2 · REATIVAR

Acordar a base parada

Reengajar quem já comprou por WhatsApp e e-mail. A venda mais barata e rápida que existe hoje na operação.

Avantys desenha · Mesh dispara

FRENTE 3 · CRESCER

Rodar o Sale de Inverno

Só depois do encanamento pronto, a campanha vira alavanca em vez de queima de verba. Detalhe no próximo slide.

Estratégia + criativo, juntos

Sale de Inverno: a campanha certa, no funil certo

1

Desejo

10 dias de aquecimento sem venda. A curiosidade é o produto.

2

Exclusividade

Clube VIP com acesso 24h antes. Vira ativo permanente da marca.

3

Prova social

Embaixadoras vivem a missão antes do público e geram desejo real.

4

Urgência

Escassez verdadeira nos 10 dias de evento. Sem a palavra proibida.

"Quem chega primeiro, *escolhe primeiro.*"

NÃO COMPETIMOS. NOS ENCAIXAMOS.

Duas camadas, um só resultado

Mesh

EXECUÇÃO

- Mídia paga e gestão de tráfego
- Criativo e produção
- Social e conteúdo
- Operação do dia a dia

Avantys

ESTRATÉGIA

- Diagnóstico 360° e CRO
- Método A.V.A.N.T.Y.S.
- Estratégia de oferta e funil
- Prova de ROI mês a mês

Como trabalhamos: war room quinzenal · diagnóstico que vira briefing pra Mesh · uma métrica-rei por cliente.

COMO COMEÇAMOS

Um piloto de 30 dias, começando pela Moniê

Parceria recorrente na carteira, provada primeiro em um caso. Risco baixo, prova concreta.

Passo 1

Liberar o dado

A proprietária libera GA4, Pixel e Clarity da Moniê. Rodamos o diagnóstico completo, agora com número.

Passo 2

Destruar e rodar

Consertamos o encanamento e lançamos o Sale de Inverno no funil certo. Meta da campanha: R\$ 12.000.

Passo 3

Escalar o modelo

Com o resultado provado, elegemos os próximos clientes da carteira Mesh pra receber a camada.

O CONVITE

Vocês executam. Nós garantimos que executa a *coisa certa.*

Que tal começarmos pela Moniê, com uma primeira sessão de diagnóstico conjunto?

[Agendar a primeira sessão →](#)

Avantys Brasil · Operadora de Crescimento com IA
charlaine@avantysbrasil.com.br