

BOM DO CHURRASCO



Case de Sucesso

Quando o produto é de qualidade e o tráfego eficiente, temos os resultados que vamos demonstrar agora.



BOM DO CHURRASCO

R\$ 186.779,00

vendidos em kits de churrasco
em apenas 7 meses.





✕ Problemas

🎯 Soluções

📁 Estratégia

📄 Resultados

Problemas

Apesar de já terem o Instagram bem estruturado, o mesmo estava abandonado. A empresa no geral estava parada e com isso tivemos que iniciar do zero como qualquer outro cliente.



Instagram
abandonado



Qualquer
carne



Os kits não são tão facilmente aceitos pelas pessoas por não entenderem que se trata de um produto de qualidade diferenciada. Muitas pessoas pensam que qualquer carne serve, logo, não querem pagar o preço pela qualidade.



Soluções encontradas

✘ Problemas

🎯 **Soluções**

📁 Estratégia

📝 Resultados

Gerar grande autoridade nos criativos, passando o quanto a marca “BDC” entende de cortes e qual o diferencial da qualidade das carnes, além de serem muito atrativos. Quebramos a ideia que “qualquer carne ta bom” e criamos a necessidade de obter o kit do BDC.





✘ Problemas

🎯 Soluções

📁 **Estratégia**

📄 Resultados

Estratégias

Distribuição mais ampla respeitando o limite de raio de ação e observando o comportamento dos leads, tanto na questão de nível de consciência quanto na questão poder aquisitivo para adquirir o produto.

Testamos, promoções tais como frete gratuito e/ou brindes até chegar a conclusão de que precisávamos focar na qualidade dos leads ao invés do volume. O volume nos gerava vendas, mas proporcionalmente custava tempo.

Ajustamos as campanhas por regiões, interesses e persona até encontrar um volume de mensagens bom VS a conversão em vendas.





Resultados

Desde o início em 04/2022 até 11/2022, investimos

R\$ 7.834,65
sendo revertidos

R\$ 186.779,00
em valor de vendas.

Representando um retorno sobre valor investido de 15x

✘ Problemas

🎯 Soluções

📁 Estratégia

📄 **Resultados**





REVITTO

www.revitto.com.br