

**GRUPO VITÓRIA
DA UNIÃO**

Case de Sucesso

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

REVITTO

**Neste material
você encontra
algumas estratégias
que utilizamos para
uma unidade da GVU**

R\$ 2.638.039,81

vendidos em lotes de terras
de condomínios fechados.



Equipe do Rone



Problemas

A GUV chegou sem nenhuma presença no Digital, não tinham Instagram e nem mesmo uma página no Facebook.



A jornada de compra de um lote de terra em um condomínio não é simples. Envolve vários decisores e avaliação das características de cada empreendimento. Isso significa que pode demorar para ter resultados positivos.

✘ Problemas

🎯 **Soluções**

📁 Estratégia

📄 Resultados

Soluções

Iniciar a presença digital de um negócio requer tempo e consistência, afinal, estamos criando um canal de vendas online.

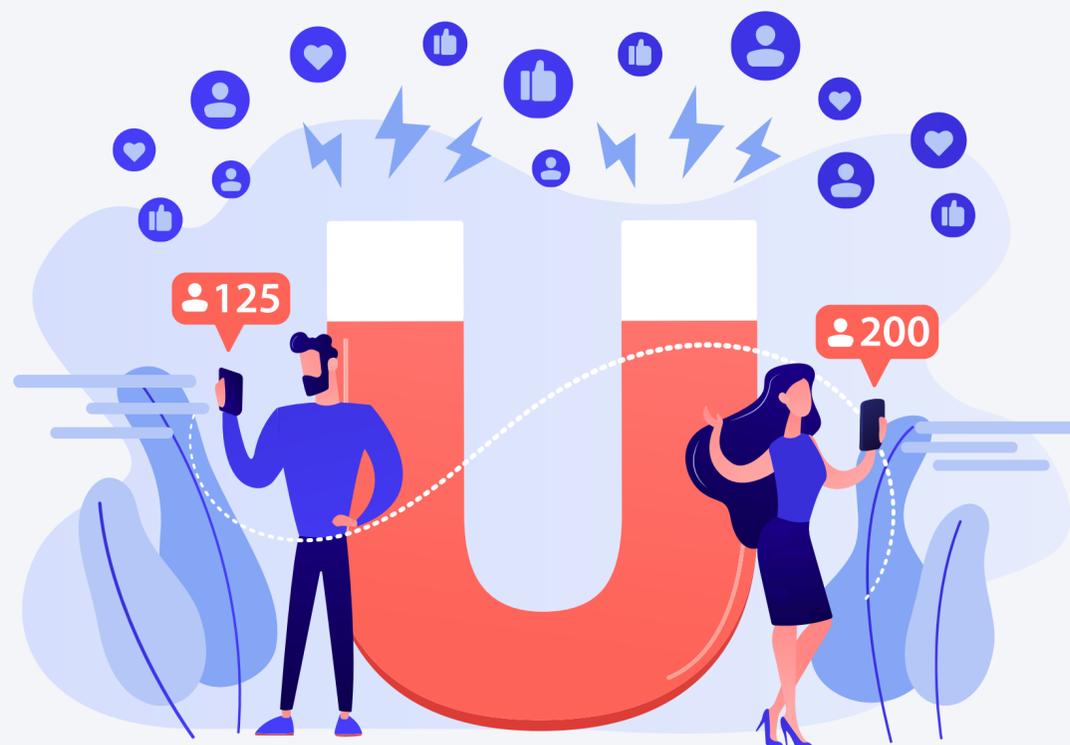
Criamos a estrutura das contas no Instagram, Facebook e Google, elaboramos um método de captação de leads nas plataformas e colocamos em ação.



Estratégias

A primeira coisa foi estipular a **persona** de cada empreendimento. Uma pessoa que compra um lote no interior tem motivos diferentes de uma pessoa que compra um lote próximo à cidade.

Tendo isso em mãos, é possível fazer a segmentação mais assertiva nas campanhas e elaborar uma comunicação específica para o público-alvo.



Trunfo

Utilizamos campanhas para reconhecimento de marca e estratégias para a captação dos leads no Facebook, Instagram e Google, onde o lead é redirecionado para um CRM e atendido logo em seguida.

✘ Problemas

🎯 Soluções

📁 Estratégias

📄 Resultados

Resultados

O tráfego foi essencial para o aumento da base de usuários

Desde o início em
10/2020 até 07/2023

R\$ 126.584,44
investidos em tráfego pago
(Facebook Ads)

R\$2.638.039,81
em valor de vendas.

Representando um retorno
sobre valor investido de 21x





REVITTO

www.revitto.com.br