

# Case de Sucesso

*Gui Bebê*





**SOBRE**

*Gui Bebê*

Gui Bebê é uma empresa de São Paulo, **com mais de 10 anos de existência.**

Especialista em roupas para recém-nascidos e bebês de 0 a 2 anos.

Possuem **lojas físicas no Brás, coração da moda no Brasil.**

Além das lojas, a Gui Bebê é referência nas feiras nacionais do setor, **sendo a maior expositora em diversas feiras nas regiões Sul, Sudeste, Centro-Oeste e Nordeste do País.**

ESTRATÉGIA



MARKETING



# CAPTAÇÃO DE LEADS

Focada na divulgação das feiras através de grupos específicos no WhatsApp para cada região do país. Esses grupos são utilizados para distribuir conteúdos relacionados à feira, como promoções, enquetes, informações sobre a feira, métodos de pagamento, produtos, etc.



# DISTRIBUIÇÃO DE CONTEÚDO

Aumenta a distribuição da marca e avisa a todos na cidade que o feirão irá acontecer, destacando que é uma oportunidade única para fazer o enxoval.



# PLATAFORMAS UTILIZADAS

Facebook e Instagram Ads, Google Ads, Google Analytics, Google Tag Manager, WhatsApp Business, Joinzapp, Wordpress, Elementor, Manychat, RD Station.



# ORÇAMENTO

Investimento de **R\$ 10.000,00** por feira, com uma média de 3 feiras por mês, totalizando entre **R\$ 30.000,00** a **R\$ 40.000,00** mensais.



# CRIATIVOS

Vídeos, imagens e carrosséis, usando conteúdos gravados nas feiras, principalmente com influencers. Todos os criativos são testados durante as campanhas, com duração de 15 a 7 dias para a pré-feira e de 1 a 4 dias durante a feira.



GUI BEBÊ

CASE DE SUCESSO

# PRINCIPAIS SERVIÇOS PRESTADOS

— CAPTAÇÃO DE LEADS COM 70%  
DA VERBA DA FEIRA.

— VÍDEO VIEW, PARA ENGAJAR O  
PÚBLICO COM O EVENTO.

— ALCANCE, PARA DISTRIBUIR A  
NOTÍCIA QUE A FEIRA VAI  
ACONTECER.

— ENGAJAMENTO, PARA TRAZER  
CURTIDAS E COMENTÁRIOS.

Durante a feira, há uma campanha de engajamento lembrando os participantes que a feira está acontecendo.

**BRASÍLIA**  
(Junho 2024)

ROAS: **16,80**

**GOIÂNIA**  
(Junho 2024)

ROAS: **18,20**

**SANTOS**  
(Julho 2024)

ROAS: **20,07**

**FLORIANÓPOLIS**  
(Julho 2024)

ROAS: **15**

**JOINVILLE**  
(Julho 2024)

ROAS: **16,20**

# MÉTRICAS DE DESEMPENHO

CPC Médio

**R\$ 0,99**

(variando entre R\$ 0,69 e R\$ 2,30)

ROAS Médio

**18**

Custo por Lead Médio

**R\$ 5,00**

CAC Médio:

**R\$ 20,00**

CTR Médio

**0,83%**

nas campanhas de captação

Média de Alcançados  
por Evento

**332.215 pessoas**

Média de Impressões  
por Evento

**1.368.272  
impressões**

# MÉTRICAS DE DESEMPENHO

Taxa de Conversão Média

**30%**

Taxa de Comparecimento

**50% dos Leads**  
captados comparecem nas feiras

Média de Vendas por Feira

**500 vendas por**  
**1500 leads**

# RESULTADOS GERAIS:

Valor Total Investido:

**R\$ 550.000,00**  
em 4 anos

Mais de 70 feiras  
realizadas

Taxa de Conversão Média:

**30%**

ROAS e ROI:

**Acima de 1.000%**

# IMPACTO DO MARKETING

---

## AUMENTAMOS A RENTABILIDADE

Dos clientes sem aumentar o volume de trabalho e a duração dos eventos.

O marketing é exclusivamente responsável pela divulgação dos eventos, com ROAS e ROI elevados.

---

## TRANSFORMAÇÃO DO GUI BEBÊ

A empresa saiu de um cenário de prejuízos em 3 feiras seguidas para um cenário lucrativo e de crescimento acelerado. Os eventos realizados ajudaram a reerguer 2 lojas físicas e garantiram a permanência da empresa no mercado, sendo responsáveis por 80% do faturamento atualmente.

# APROVEITAMENTO DE LEADS

---

## LEADS E LISTAS PASSADAS:

Sempre reaproveitamos os leads e listas de eventos anteriores para aumentar o volume de pessoas nos próximos eventos. Todo evento é utilizado para aprimorar os próximos com estrutura de campanhas, formatos de criativos e criação de conteúdo.

# IMPACTO NO NEGÓCIO DO CLIENTE

O Gui Bebê enfrentava um cenário desafiador, com um modelo de feiras em decadência, resultando em prejuízos consecutivos. Diante dessa situação, ele decidiu mudar o rumo dos negócios, optando por criar e organizar seus próprios eventos.

Essa mudança estratégica foi crucial para a recuperação da empresa. O Gui Bebê saiu de um ciclo de prejuízos em três feiras consecutivas para um cenário de lucro e crescimento acelerado.

Os eventos que realizamos foram fundamentais para estabilizar as finanças, permitindo o pagamento de dívidas e contribuindo para a revitalização de duas lojas físicas. Além disso, asseguraram a continuidade do Gui Bebê no mercado.

Atualmente, somos responsáveis por 80% do faturamento da empresa, reforçando o impacto positivo das nossas ações na trajetória de sucesso do Gui Bebê.



# CONCLUSÃO

Temos uma operação de marketing robusta e eficiente que, ao longo dos anos, ajudou a Gui Bebê a consolidar sua presença em feiras de todo o Brasil, aumentando significativamente seu faturamento e garantindo a continuidade e crescimento da empresa no mercado.