

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)

Investimento:
R\$ 8.985,53

Faturamento:
R\$ 151.000,00

ROAS: **16,80**

GOIÂNIA

(Junho 2024)

Investimento:
R\$ 9.998,75

Faturamento:
R\$ 182.000,00

ROAS: **18,20**

SANTOS

(Julho 2024)

Investimento:
R\$ 7.968,61

Faturamento:
R\$ 160.000,00

ROAS: **20,07**

FLORIANÓPOLIS

(Julho 2024)

Investimento:
R\$ 9.996,32

Faturamento:
R\$ 150.000,00

ROAS: **15**

JOINVILLE

(Julho 2024)

Investimento:
R\$ 9.999,00

Faturamento:
R\$ 162.000,00

ROAS: **16,20**

MÉTRICAS DE DESEMPENHO

Faturamento Médio
R\$ 180.000,00
por feira

Investimento Médio
R\$ 10.000,00
por feira

ROAS Médio

18

CPC Médio

R\$ 0,99

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

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

Faturamento Total:

R\$ 8.500.000,00

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.