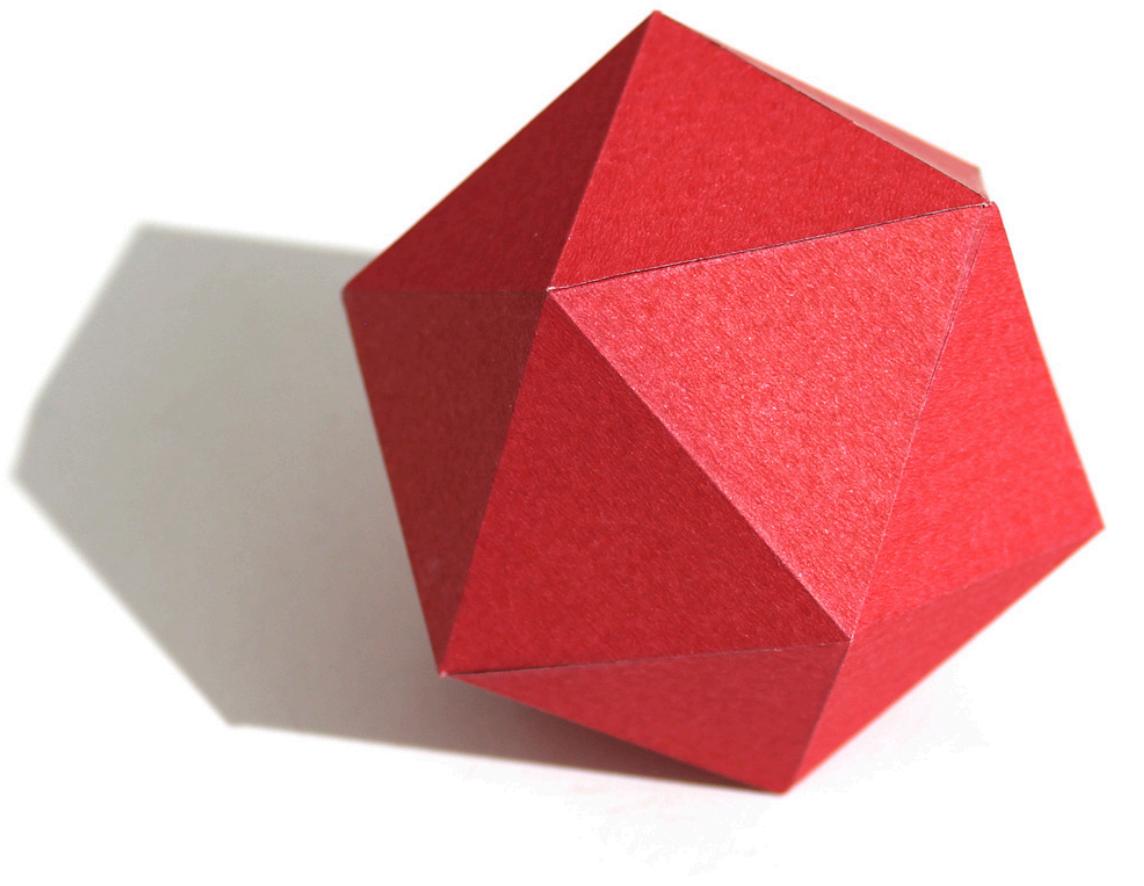
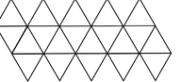


Marketing Estratégico

Construção de **Valor** através de **Soft Power** que gera Resultados



ICO


O Desafio

O clássico funil de vendas já não explica o comportamento do consumidor atual. Segundo [pesquisa da Boston Consulting Group*](#), saímos de uma lógica linear para um ecossistema de estímulos simultâneos, onde *scrolls*, *streams* e *shares* moldam decisões de forma contínua e imprevisível. Nesse contexto, qualquer ponto de contato pode gerar desejo, reforçar escolhas ou converter. A influência é simbólica e acontece o tempo todo — por meio de conteúdo, estética, comunidade e valores.

Muitas equipes de Marketing, porém, seguem operando sob modelos ultrapassados, presos a demandas táticas e desconectados da estratégia e da cultura da empresa. A baixa maturidade no uso de dados e a falta de integração com áreas de Vendas, Produto e Gente & Gestão comprometem os resultados.

Para evoluir, o Marketing precisa assumir seu papel estratégico e simbólico: alinhar cultura, reputação e proposta de valor para gerar diferenciação real e impulsionar o crescimento sustentável. A próxima década do Marketing pertencerá àqueles que dominarem a complexa interconexão entre alcance e influência.



O que é **valor**?

São as principais razões pela qual um cliente escolhe sua marca. O valor atende às necessidades ou resolve problemas de forma mais eficaz do que os concorrentes.

Envolve também a simbologia intangível, ou seja, o significado que ele associa à escolha, que pode refletir suas aspirações, identidade, sentimento de pertencimento, status entre outros.

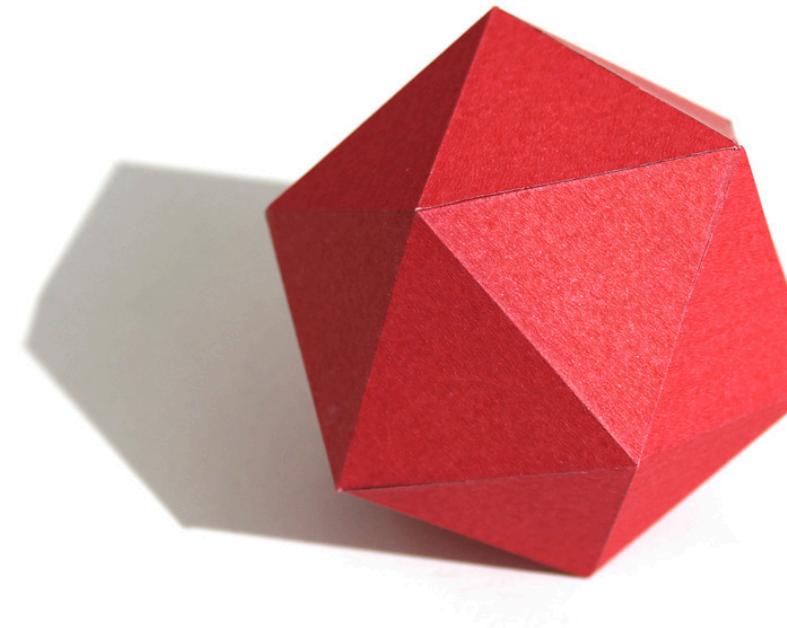
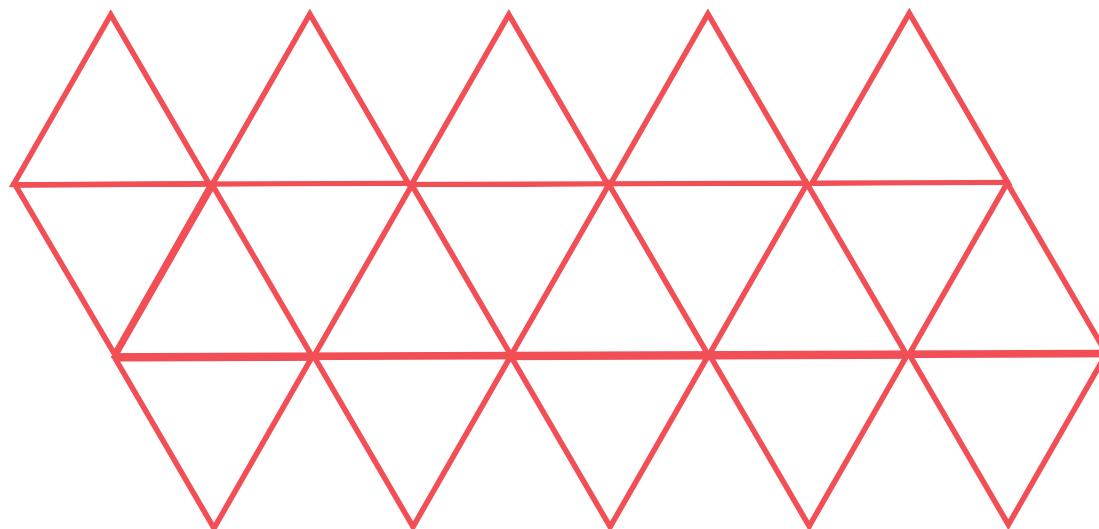
**“Preço é o que você paga.
Valor é o que você leva.”**

- Warren Buffet



O PODER que influencia

Soft Power é a capacidade de influenciar por meio de valores, reputação, cultura e narrativa, ao invés de impor ou pressionar. O conceito, criado por Joseph Nye, contrasta com o *Hard Power*, que age com força, controle, preços agressivos ou grandes investimentos em mídia.

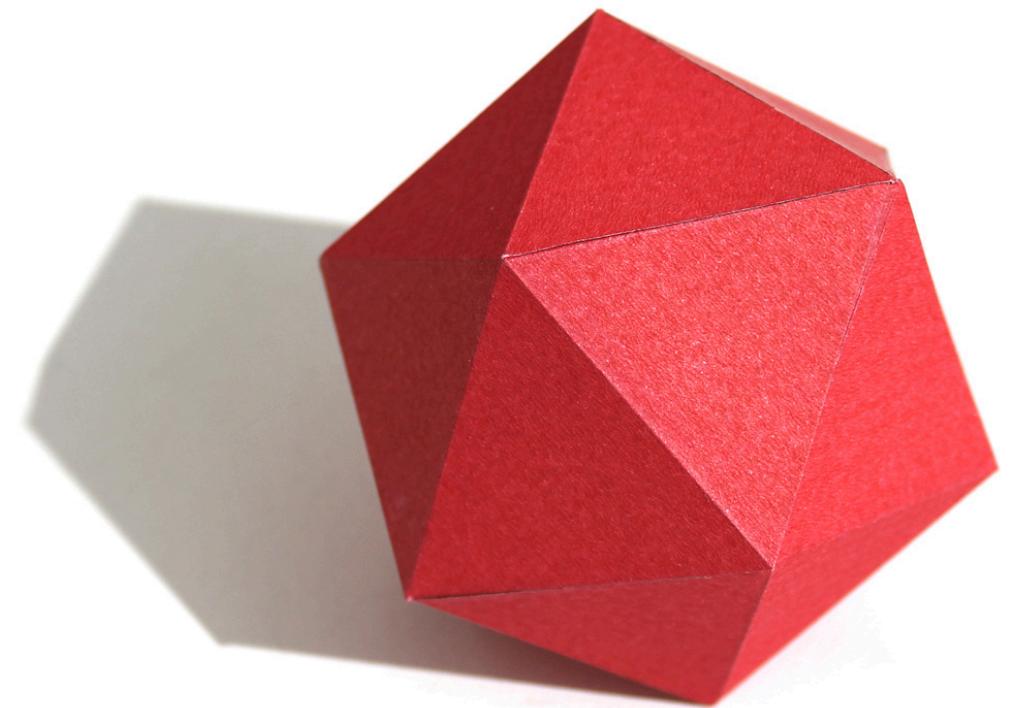


Enquanto o *Hard Power* busca convencer, o **Soft Power** faz as pessoas quererem se conectar com a marca pois ela representa algo significativo. Isso se traduz em atrair clientes pela identificação simbólica e emocional, gerando confiança, lealdade e preferência.

Fundamentos Soft Power no Marketing

Reputação e Credibilidade	Cultura e Identidade	Propósito Autêntico	Estética e Design	Narrativa e <i>Storytelling</i>	Relações e Comunidade
<p>Confiança construída ao longo do tempo com consistência, transparência e entrega de valor.</p> <p>Marcas com boa reputação se tornam referência e atraem sem precisar “gritar”.</p>	<p>Marcas com identidade clara e comportamento alinhado à cultura do público geram afinidade profunda.</p> <p>A cultura de marca opera como um sistema de valores compartilhados.</p>	<p>Empresas com propósito legítimo geram identificação e lealdade.</p> <p>Um propósito que guia a comunicação, os produtos e o posicionamento atrai consumidores que compartilham dos mesmos valores.</p>	<p>Linguagem visual, tom de voz, experiência sensorial. Tudo comunica e influencia percepções inconscientes.</p> <p>O design é um vetor de autoridade simbólica.</p>	<p>Histórias envolventes, verdadeiras e emocionalmente ressonantes são vetores poderosos de influência.</p> <p>O <i>storytelling</i> cria conexão simbólica e reforça o significado da marca na vida do cliente.</p>	<p>O poder de atrair está na capacidade de gerar vínculos, criando comunidades em torno da marca (<i>brand communities</i>).</p> <p>O relacionamento é contínuo e baseado em escuta ativa e interação significativa.</p>

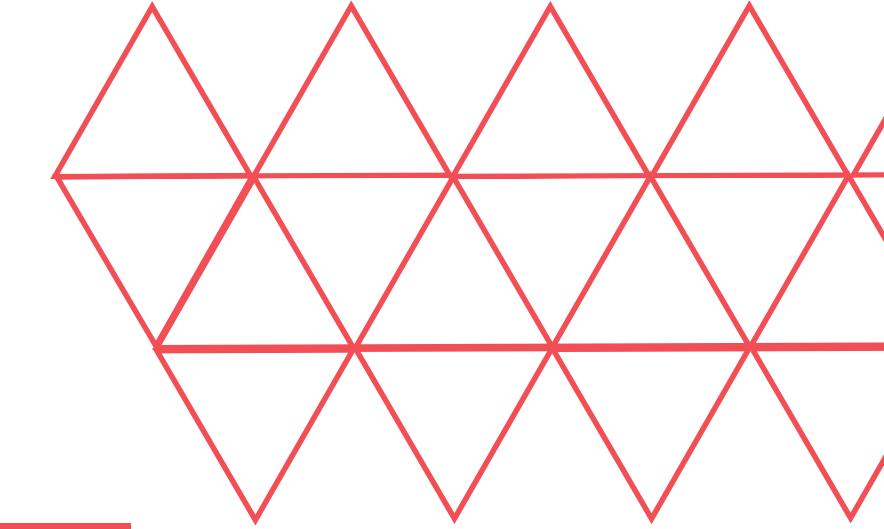
Como funciona a consultoria ?



1

Team Building

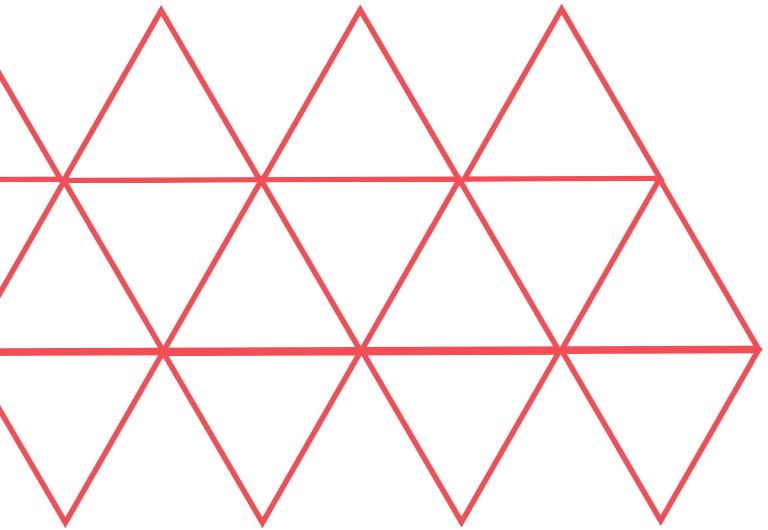
Fortalecemos a colaboração, a confiança e a comunicação entre membros de equipe de áreas correlatas promovendo engajamento e criando um ambiente de trabalho mais coeso e alinhado ao projeto.



2

Estudo de maturidade

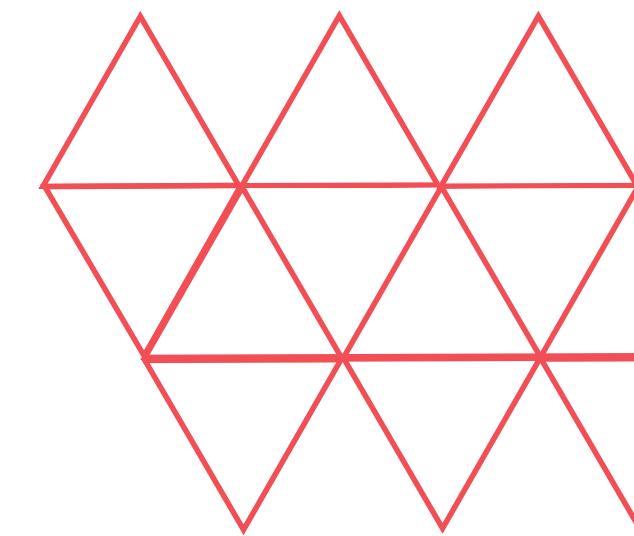
Analisamos a estrutura interna da empresa, para entender com clareza em que estágio de maturidade o negócio se encontra e quais alavancas podem gerar crescimento real.

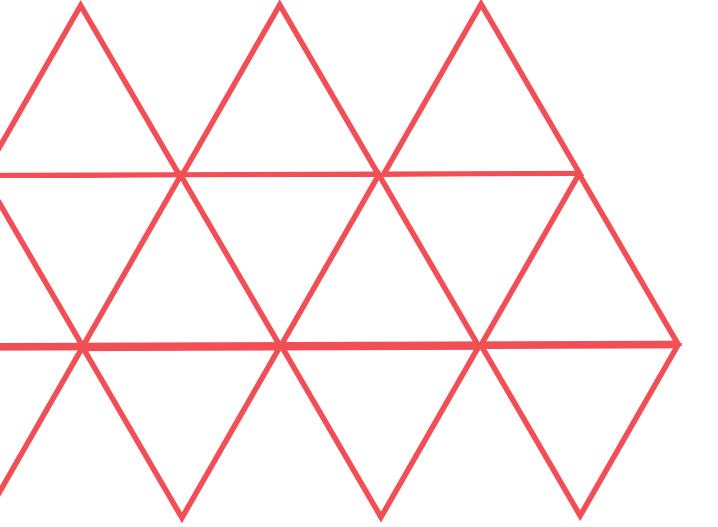


3

Mapa de Influência & Valor

Mapeamos o potencial de influência sobre o cliente, o que a empresa promete entregar e o que o cliente realmente valoriza. A partir disso, alinhamos discurso, oferta e experiência de acordo com os fundamentos Soft Power para gerar conexão e diferenciação real no mercado.





4

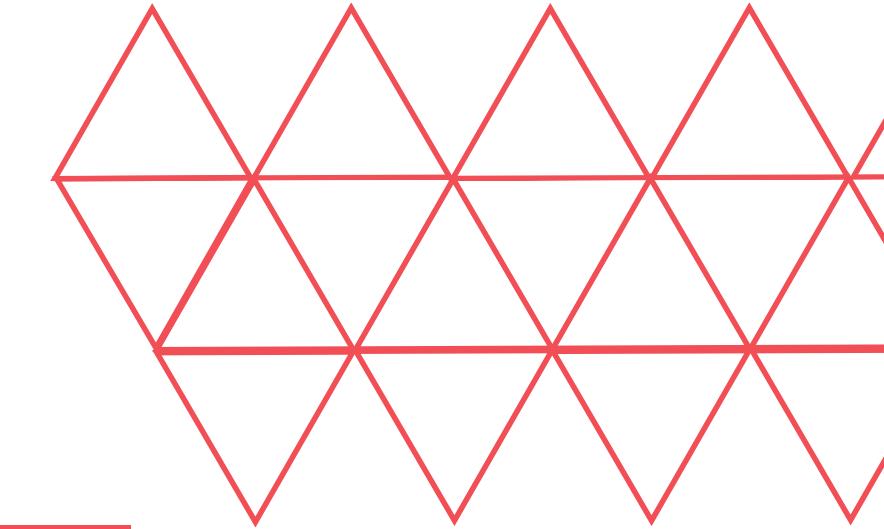
Plano Estratégico

Alinhamos o planejamento estratégico da empresa com o desenvolvimento do planejamento estratégico de marketing, garantindo coerência entre os objetivos corporativos e as diretrizes de comunicação e posicionamento.

5

Plano Tático

Desenhamos um conjunto de ações práticas, com metas claras, responsáveis definidos e prazos realistas. Essa etapa traduz a estratégia em movimento, garantindo execução direcionada e foco nos resultados.



6

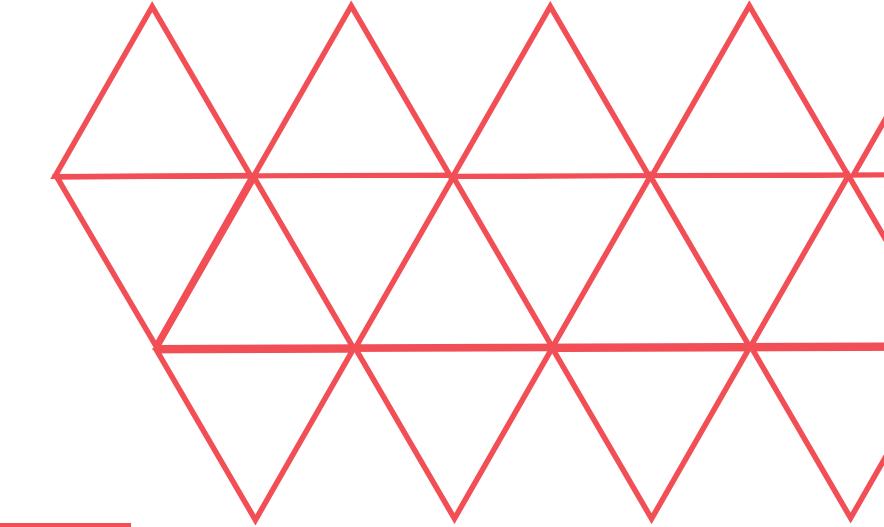
Budget Alignment

Aprovação dos investimentos estratégicos/táticos necessários para a execução do plano, garantindo coerência entre objetivos, escopo e recursos disponíveis.

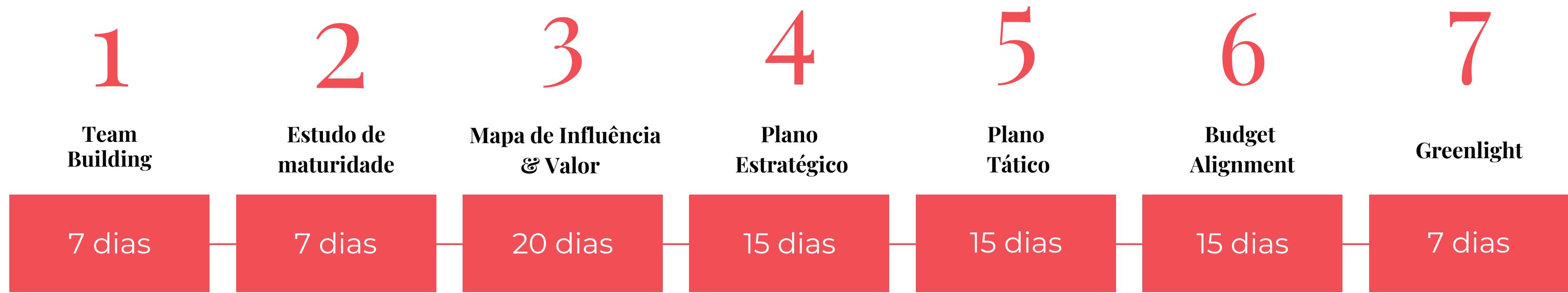
7

Greenlight

Validação final e autorização do plano, marcando o início oficial da execução estratégica com o comprometimento das lideranças envolvidas.



RoadMap



O que alguns **clientes** disseram

“Conhecimento e qualidade da consultoria. Para melhorar sinceramente não consigo pensar em nada.”

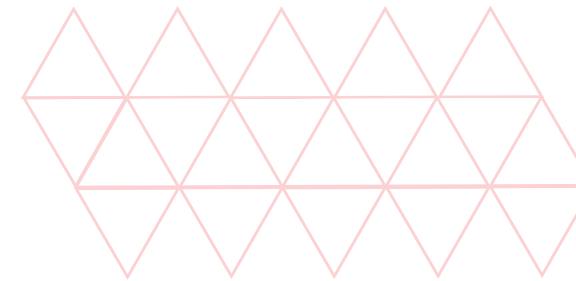
“O melhor no trabalho é a didática aplicada em relação ao conhecimento/entendimento das situações expostas à serem corrigidas/melhoradas. Em relação a melhoria, sem nada à acrescentar. (talvez oferecer "extra", uma manutenção a longo prazo para determinadas atividades como KPI's por exemplo...)”

“É o primeiro contato que tenho com esse tipo de trabalho, e exergo o todo de forma positiva, principalmente o fato ser o ponto de vista externo e extremamente técnico. Em relação a algo melhorar, não tenho condições ainda de opinar sobre esse ponto.”

“Uma das coisas mais funcionais com certeza são os processos estabelecidos e a flexibilidade de mudança em meio ao trabalho. Não consigo agora um feedback sobre algo a melhorar.”

“Um método ótimo, me ajudou muito a identificar o que pode ser aprimorado. Colocar meta para os processos serem feitos tanto por mim e tanto para minha equipe. Aprendi muito, a visualizar pontos que na correria do dia a dia deixamos passar, e usando os processos fica mais fácil e não deixar passar.”

“Assessoria e confiança na experiência transmitida.”



Principais Clientes



Quem está a frente



Em quatro anos de operação, a ICO teve crescimento médio de 56% a cada ano.

+56%



Neste período, auxiliamos a gestão média total de R\$ 70 milhões em faturamento.

R\$70MI

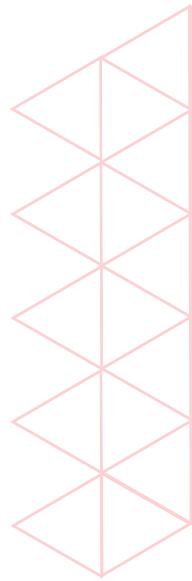


A ICO já conta com mais de 3.600 horas de consultoria.

+ 3,6 MIL HRS 5 ESTADOS



Presente em 5 estados no Brasil.

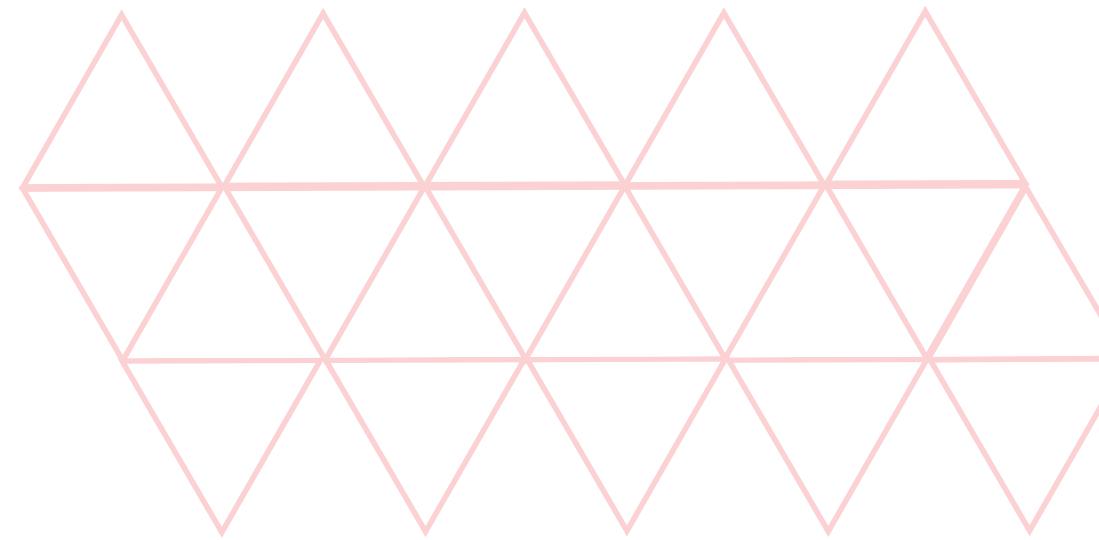


Com **20 anos de experiência no mercado nacional e internacional**, Roger Cardoso desenvolve estratégias de Marketing que geram atração genuína, fortalecem a reputação, alinham cultura organizacional e valores à proposta de valor da marca de seus clientes numa **consultoria boutique**. Nos últimos 5 anos, foi responsável por projetos de planejamento estratégico em empresas que, juntas, movimentaram mais de R\$70 milhões em faturamento durante esse período.

Publicitário com MBA em Negócios com ênfase em Inteligência Artificial e International Business pela ILSC Australia, também se dedica ao estudo da psicanálise, comportamento humano, filosofia e antropologia, o que confere profundidade à sua abordagem estratégica e sensibilidade à dinâmica das relações humanas nas organizações não deixando de lado o foco em vendas. **O resultado?** Marcas mais sólidas, conexões mais autênticas e, sobretudo, vendas consistentes com crescimento sustentável.

Pronto para **transformar** sua marca?

Clique aqui para marcarmos um café e tirar suas dúvidas.



Outras soluções? **Clique aqui.**

