

# Por que fazer consultoria de **estratégia digital**?

Uma visão da **tecnologia como ferramenta de inovação e otimização de negócios**, para além das campanhas.

Planejamento do negócio de maneira integrada, desde a parte técnica até os processos operacionais, com um olhar analítico e focado em valores de marca.

O principal objetivo é melhorar a experiência final dos clientes e sua associação emocional com os negócios, para gerar **diferenciação e resultados mais sustentáveis** ao longo do tempo.



# Conte com a experiência do **Guilherme Mazzola**



Mazzola tem **mais de 30 anos de experiência no mercado digital e corporativo**, desde os primórdios da Internet e e-commerce no Brasil. Atua como **consultor e conselheiro estratégico** ("CMO as a Service") para marcas de diversos portes que querem melhorar seus resultados de *go-to market*. Também empreende no e-commerce.

Foi gestor em várias frentes de **planejamento, marketing 360° e negócios (incluindo gestão de e-commerce)** concebendo, planejando e executando projetos estratégicos em grandes empresas como Mercado Livre, Locaweb, Amil e Lexmark, onde recebeu **diversos reconhecimentos e prêmios** pelo seu trabalho inovador.



[linkedin.com/in/mazza](https://www.linkedin.com/in/mazza)

# JORNADA:

## ANÁLISE ESTRATÉGICA

Após décadas de experiência como executivo sênior, consultor e conselheiro estratégico de empresas, Mazzola tornou-se um especialista em **descobrir caminhos e encontrar resposta para problemas que não estão claros ou estruturados**.

Esse trabalho busca **estratégias personalizadas** para sua marca, de acordo com seus objetivos de negócio. Não existe "receita de bolo": o processo passa por algumas etapas de análise e entendimento de cenários para depois oferecer recomendações específicas, com base em referências de mercado e melhores práticas desenvolvidas em outros projetos.

**É importante ter em mente que esse processo funciona a várias mãos**, pois depende da troca constante de informações, disposição para testes e acompanhamento de resultados.

### Levantamento de informações

Acesso a relatórios de visitação do site, campanhas, pedidos, perfis de clientes etc

### Geração de insights

Criação de diversos cenários e iniciativas estratégicas e táticas de acordo com análises e objetivos

### Recomendações estratégicas

Apresentação do plano sugerido para a marca, organizado de maneira compreensível

### Alinhamento de objetivos

Registrar objetivos de resultados comerciais, qualitativos e posicionamento de marca

### Pesquisas de mercado

Benchmark com principais concorrentes  
Conversas com públicos-alvo  
Análise de cases

### Priorização de iniciativas

Agrupamento em projetos e iniciativas de curto, médio e longo prazo, com respectivos racionais



## MAPEAMENTO INICIAL

**FASE EXPLORATÓRIA INICIAL**

*Status atual do negócio on-line da Mãe Terra*

- . **Métricas** quantitativas e qualitativas do site (visitação, perfil sócio-geo-demográfico do público etc)
- . **Operação** (estrutura de gestão do site e produção de conteúdo, processo de fulfillment de vendas, atendimento etc)
- . **Lead generation** (investimentos e CAC por canal, métricas de performance por tipo de campanha etc)

**MAPEAMENTO DE MARCA**

- . Levantamento do **perfil de clientes** atuais (pedidos confirmados)
- . Potenciais **targets ou personas** desejadas pela Mãe Terra
- . Mapeamento da **visão atual e planos** do cliente para o negócio

**PRIMEIRO DIAGNÓSTICO**

- . Sugestão inicial dos ajustes na estratégia on-line e linhas de ação em alto nível



## EXEMPLOS DE ESCOPO ABORDADO DURANTE O ACOMPANHAMENTO

### **ESTRATÉGIA E GESTÃO DO SITE**

- . Acompanhamento quinzenal das métricas de visitação, navegação, conversão e resultados de vendas
- . Direcionamento de ajustes de conteúdos de produtos e comunicação no site (banners, páginas etc)
- . Recomendações de ações promocionais
- . Análise dos perfis de compra, avaliação de novos targets e recomendações para campanhas

### **ESTRATÉGIA E GESTÃO DE MARKETING**

- . Acompanhamento quinzenal das métricas de go-to market e lead generation nos canais de mídia
- . Direcionamento/briefings para otimização de performance, planejamento de veiculação e distribuição de verba conforme estratégia e resultados das campanhas de aquisição
- . Planejamento e recomendação de campanhas segmentadas e testes
- . Recomendações para conteúdo promovido de produtos, seguindo diretrizes do cliente

### **DIRECIONAMENTO OPERACIONAL**

Revisão mensal de indicadores de atendimento, entrega e processos de backoffice com direcionamentos para melhorias junto às áreas responsáveis



# ALGUNS CLIENTES ESTRATÉGICOS

## **Marca de Motos Elétricas**

Apoio na definição de KPIs  
Avaliação, seleção e acompanhamento  
de fornecedores  
Direcionamento de estratégias  
comerciais

## **Investidores institucionais**

Apoio no mapeamento de mercado  
Avaliação sobre principais players de  
e-commerce  
Mapeamento de *playbooks*  
estratégicos

## **Grande empresa no seg. Saúde**

Avaliação de situação atual  
Identificação de drivers de vendas  
Mapeamento de perfis de clientes  
Definição de estrutura operacional  
Recomendação de ações comerciais

## **Players asiáticos de e-commerce**

Mapeamento de mercado  
Orientação sobre processos locais:  
logística, tributários, marketing etc.  
Levantamento de números do  
segmento e melhores práticas

*OBS.: todos os clientes de consultorias têm acordos de confidencialidade (NDA) firmados e portanto não é possível compartilhar informações sobre resultados*



# CASES



Como **Head de Mercado Shops para o Brasil**, além da criação da área e definição de roadmap de produto para competição em um mercado acirrado, criou estratégias comerciais e de marketing que geraram um **crescimento de 4x na base de clientes** e incrementaram em **300% o GMV** das lojas. Também ganhou por 2 anos consecutivos o prêmio de Melhor Plataforma da ABCOMM.

Como **Head de Eventos e Brand Experience**, gerindo um budget anual de mais de R\$ 20MM, elevou o Mercado Livre Experience (então chamado de MELIXP) a **um dos maiores eventos de e-commerce do Brasil**, com aprovação **acima de 97%** e **vários prêmios nacionais e internacionais**. Além dos benefícios estratégicos para a marca, o projeto iniciou uma nova linha de receita com patrocínios e venda de ingressos.



# RECONHECIMENTOS



O dia em que o Mercado Livre ensinou como se faz um evento de tecnologia

Rodrigo Piloto Moretti · Follow  
Published in Inquestrata · 4 min read · Sep 10, 2019





# CASES

locaweb

Como **Gerente de Desenvolvimento de Mercados e Marketing de Produtos**, além do crescimento das bases de produtos SaaS (carro-chefe atual da empresa), implementou um projeto de testes para e-commerce com base em estudos comportamentais que gerou um **incremento acima de USD 1MM por ano**, com apenas uma das iniciativas fundamentadas.

No **Smart Wines**, promoveu a venda de quase 30.000 garrafas de vinho com base em um **modelo de negócios diferenciado** para vendas on-line direto da origem aos clientes.



Foi um dos fundadores do **Movimento Amigos pelo RS em 2024**, criando toda a comunicação e processos que ajudaram a movimentar doações que somaram, em pouco mais de um mês, **quase 300 toneladas** em itens para auxílio às vítimas das enchentes no Rio Grande Sul, ajudando **milhares de famílias**.



# CASE PRO-BONO



Projeto criado pela RCRambiental na época da pandemia para **geração de renda a família vulneráveis**, auxiliando no combate à Covid-19.

Trabalho de **comunicação** para dar exposição à iniciativa conquistou espaço em **alguns dos maiores veículos do país**, incluindo uma matéria no SPTV.

g1

SÃO PAULO

## Catadores transformam material reciclado em dispensador de álcool em busca de renda na pandemia

Projeto de ONG na Grande SP rende até 1 salário mínimo por família e envolve empresários parceiros em 4 cidades.

Por SP1

23/07/2020 13h32 · Atualizado há 4 anos



Empresas Negócios

REVISTA DIGITAL EMPREENDEDOR NA PRÁTICA FRANQUIAS STARTUPS

### Projeto gera renda para famílias enquanto ajuda no combate à Covid-19

O CrieAção estimula a produção e a venda de dispensadores de álcool em gel utilizando materiais recicláveis. Valor das vendas é revertido para comunidades de cooperativas

3 min de leitura

GIOVANA ORFEO

17 JUL 2020 - 18:02 | ATUALIZADO EM 17 JUL 2020 - 14:02

COMpartilhe

DOMINI CRISTIAN MOREAU

COMpartilhe



exame.

Assinar

Entrar

### Economia circular gera oportunidade de renda para informais na pandemia

Empresário desenvolve projeto de dispensador de álcool gel automático a partir de materiais reciclados. Projeto pode ser balizado sem custo



Buscar

Valorinveste

Empreenda

### Projeto ajuda famílias de comunidades a gerarem renda na pandemia

O CrieAção é uma iniciativa da RCRambiental e da associação ReciclaCaieiros e capacita famílias a construírem e venderem dispensadores de álcool em gel. A cada 15 aparelhos vendidos a comunidade gera um salário mínimo

Por Melissa Bertoldi, Valor Investe — São Paulo  
05/07/2020 09:15 · Atualizado há 4 anos

