



OS 4 Fs DO

MARKETING

Como diagnosticar e implantar de forma rápida
e prática a estratégia certa em seu negócio

LAMEGO

UMA NOVA ERA PARA O MARKETING DE INFRAESTRUTURA

Por mais de uma década, eu vi empresas brilhantes desperdiçarem dinheiro com marketing porque faltava uma coisa: método.

Não era criatividade. Não era orçamento. Era infraestrutura.

Por isso fundei a Lamego. Não para ser mais uma agência, mas para ser uma assessoria estratégica que constrói a espinha dorsal do marketing de negócios que crescem de verdade.

Hoje, lideramos um ecossistema de mais de 200 especialistas e já entregamos mais de 600 projetos. Nossa plataforma tecnológica, a Allka, dá ao método a potência de escala que o mercado exige

Este ebook não é teoria acadêmica. É um manual de engenharia de negócios. Aqui você vai entender os 4 Fs do Marketing, a metodologia exclusiva que usamos para diagnosticar, estruturar e escalar empresas que faturam de R\$500 mil a R\$50 milhões por ano.

Minha sugestão? Leia com um caderno ao lado. Marque onde você está. E no final, se quiser, vamos rodar um diagnóstico gratuito para mostrar exatamente onde seu negócio pode avançar.

Gabriel Franco
CEO da Lamego

O CUSTO OCULTO DO MARKETING AMADOR

Você já parou para calcular quanto dinheiro sua empresa perde por não ter um **método de marketing estruturado?**

A maioria dos empresários não faz essa conta. E por isso, continuam queimando orçamento em ações soltas, campanhas que não conversam entre si e resultados que nunca vem.

O marketing amador tem três sintomas clássicos:

SINTOMA 1: AÇÕES ISOLADAS.

Você posta no Instagram porque "tem que postar". Roda anúncio porque "o concorrente roda". Mas não existe uma espinha dorsal estratégica conectando tudo.

SINTOMA 2: RESULTADOS QUE NÃO ESCALAM.

Você teve um bom mês, mas não consegue repetir. Cada resultado parece um acidente de percurso, não fruto de um sistema.

SINTOMA 3: RETRABALHO INFINITO.

O time operacional trabalha 12 horas por dia, mas a margem de lucro não cresce. O problema não é esforço. É direção.

O QUE SEPARA EMPRESAS QUE ESTAGNAM DE EMPRESAS QUE ESCALAM NÃO É ORÇAMENTO. É INFRAESTRUTURA DE MARKETING.

E infraestrutura começa com um diagnóstico correto. *Por isso criamos os **4Fs**. Para que você possa olhar para o seu negócio e identificar, com **clareza cirúrgica**, o que está funcionando, o que está quebrado e o que precisa ser **construído**.*

FI: FUNDAÇÃO

A BASE INVISÍVEL QUE SUSTENTA TUDO

Sem fundação, não há crescimento.
Há apenas improvisado.

A Fundação é o primeiro e mais negligenciado dos **4Fs**. É tudo aquilo que precisa existir antes de qualquer campanha de marketing ser rodada.

Pense como uma construção civil. Ninguém começa a levantar paredes sem alicerce. Mas no marketing, as empresas fazem isso o tempo todo. Gastam dinheiro com anúncios, design, conteúdo, mas **não têm clareza** sobre:

- Quem é o público certo.
- Qual é a promessa da marca.
- Qual é o mecanismo de captura de leads.
- Qual é a jornada que o cliente percorre.

UMA FUNDAÇÃO SÓLIDA RESPONDE A QUATRO PERGUNTAS FUNDAMENTAIS:

1

PARA QUEM VOCÊ RESOLVE UM PROBLEMA CRÍTICO?

Não adianta querer falar com todo mundo. Empresas que escalam têm um público muito bem definido. E mais importante: resolvem um problema que esse público considera crítico, não apenas "importante".

2

QUAL É A SUA PROMESSA ÚNICA?

Em um mercado barulhento, clareza é vantagem competitiva. Sua promessa deve ser memorável, defensável e entregável.

3

COMO VOCÊ CAPTURA E QUALIFICA LEADS?

Se você gasta dinheiro para levar tráfego para um site genérico que não captura nada, você está queimando orçamento. Um funil de captura bem desenhado é a diferença entre visitas e oportunidades de venda.

4

QUAL É A JORNADA DO CLIENTE DO PRIMEIRO CLIQUE AO PRIMEIRO PAGAMENTO?

Mapeie cada etapa. Onde ele conhece você? O que ele precisa ver para confiar? O que o faz decidir comprar? Sem esse mapa, sua comunicação será sempre reativa.

DIAGNÓSTICO RÁPIDO:

Diagnóstico rápido: se você não consegue responder às quatro perguntas acima em menos de 15 minutos, sua Fundação está frágil.

Não invista em tráfego antes de consertar isso.

FUNDAÇÃO: OS INDICADORES QUE NÃO MENTEM

Como saber se sua Fundação está saudável?
Existem três indicadores que não mentem.

INDICADOR 1:

TAXA DE CONVERSÃO DE LEAD PARA OPORTUNIDADE.

Se você captura leads, mas poucos viram oportunidades qualificadas, o problema não é volume. É qualificação. Você está atraindo as pessoas erradas ou sua comunicação não está alinhada com sua promessa.

INDICADOR 2:

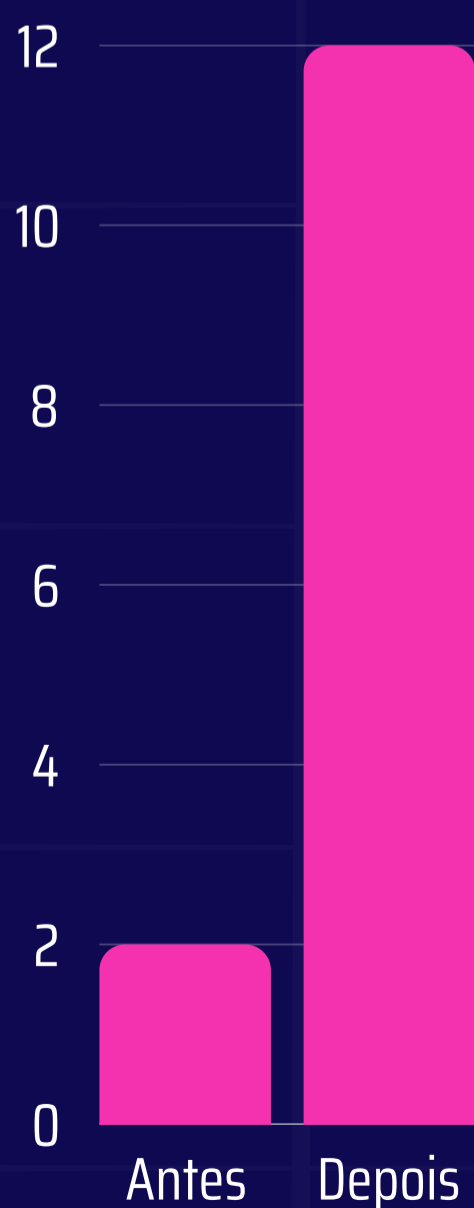
TEMPO DE ALINHAMENTO ENTRE MARKETING E VENDAS.

Equipes que não falam a mesma língua geram leads que vendas não consegue fechar. Se marketing entrega 100 leads e vendas aproveita 10, sua Fundação tem uma trinca estrutural.

INDICADOR 3:

CLAREZA DA PROPOSTA DE VALOR EM 15 SEGUNDOS.

Pegue um cliente, um funcionário ou um amigo. Peça para ele explicar o que sua empresa faz em 15 segundos. Se ele não consegue, sua proposta de valor não está clara nem para dentro de casa.



+600%

COM MESMO ORÇAMENTO DE TRÁFEGO.

Baseado em padrões
identificados em diagnósticos reais.

FUNDAÇÃO: CASO PRÁTICO

Baseado em diagnósticos reais: uma empresa de software B2B apresentava um problema clássico de Fundação quebrada. Gastavam R\$50 mil por mês em tráfego, mas fechavam apenas 2 contratos.

O que o diagnóstico revelou? O público não estava bem definido. A promessa era genérica, igual a de qualquer concorrente. A jornada do cliente não existia. **Leads caíam em um funil que não nutria, não qualificava e não conduzia à venda.**

Após 90 dias de reestruturação da Fundação, com o mesmo orçamento de tráfego, passaram a fechar 12 contratos por mês.

600% de melhoria sem gastar um real a mais em anúncios.

SUA FUNDAÇÃO ESTÁ SÓLIDA?

Agende um diagnóstico gratuito e descubra em 30 minutos onde seu negócio pode avançar.

QUERO MEU DIAGNÓSTICO GRATUITO

F2: FLUXO

COMO FAZER O CLIENTE CERTO CHEGAR NO MOMENTO CERTO

Tráfego não é resultado.

Fluxo é resultado.

Depois que a Fundação está sólida, vem o Fluxo. É aqui que a maioria das empresas quer começar. Mas começar pelo Fluxo sem Fundação é como abrir uma loja em uma avenida movimentada sem ter produto para vender.

Fluxo é o sistema que atrai, engaja e conduz o cliente certo até sua oferta. Não é sobre volume de visitas. **É sobre relevância e timing.**

OS CANAIS DE FLUXO SE DIVIDEM EM TRÊS CATEGORIAS:

1

CANAIS PAGOS (ACELERADORES):

Tráfego pago é o maior acelerador de Fluxo quando bem feito. Google Ads captura intenção de busca. Meta Ads gera demanda onde ela não existia. LinkedIn Ads qualifica audiências B2B. O segredo não é quanto você gasta, mas como você segmenta e qual mensagem você entrega em cada etapa da jornada.

2

CANAIS ORGÂNICOS (ESTRUTURAIS):

SEO, conteúdo, redes sociais orgânicas, email marketing. Esses canais não geram resultados imediatos, mas constroem um ativo que cresce com o tempo. Empresas que negligenciam o orgânico dependem para sempre do orçamento de mídia.

3

CANAIS DE RELACIONAMENTO (RETENÇÃO):

WhatsApp, comunidades, webinars, eventos. Esses canais aprofundam o relacionamento e transformam leads frios em oportunidades quentes. Quanto mais próximo você está da decisão de compra, maior a taxa de conversão.

O ERRO MAIS COMUM EM FLUXO:

Investir em canal antes de definir métrica. Se você não sabe qual é seu CAC aceitável e qual é seu ROAS mínimo, você está apostando, não investindo.

FLUXO:

AS MÉTRICAS QUE SEPARAM O PROFISSIONAL DO AMADOR

No universo do Fluxo, existem métricas vaidosas e métricas que realmente importam. **O profissional de marketing de elite foca nas que impactam o negócio.**

MÉTRICA 1:

CUSTO DE AQUISIÇÃO POR CLIENTE (CAC)

Quanto você gasta, em média, para conquistar um novo cliente? Some todo o investimento em Fluxo (anúncios, ferramentas, pessoas) e divida pelo número de clientes conquistados no período. CAC saudável varia por setor, mas a regra de ouro é: CAC deve ser no máximo 30% do ticket médio.

MÉTRICA 2:

RETORNO SOBRE INVESTIMENTO PUBLICITÁRIO (ROAS)

Para cada real investido em anúncios, quantos reais de receita ele gera? ROAS de 3x significa que a cada R\$1 investido, R\$3 voltam em vendas. Mas cuidado: ROAS alto nem sempre significa lucro. Se sua margem é baixa, você pode estar vendendo e perdendo dinheiro.

MÉTRICA 3:

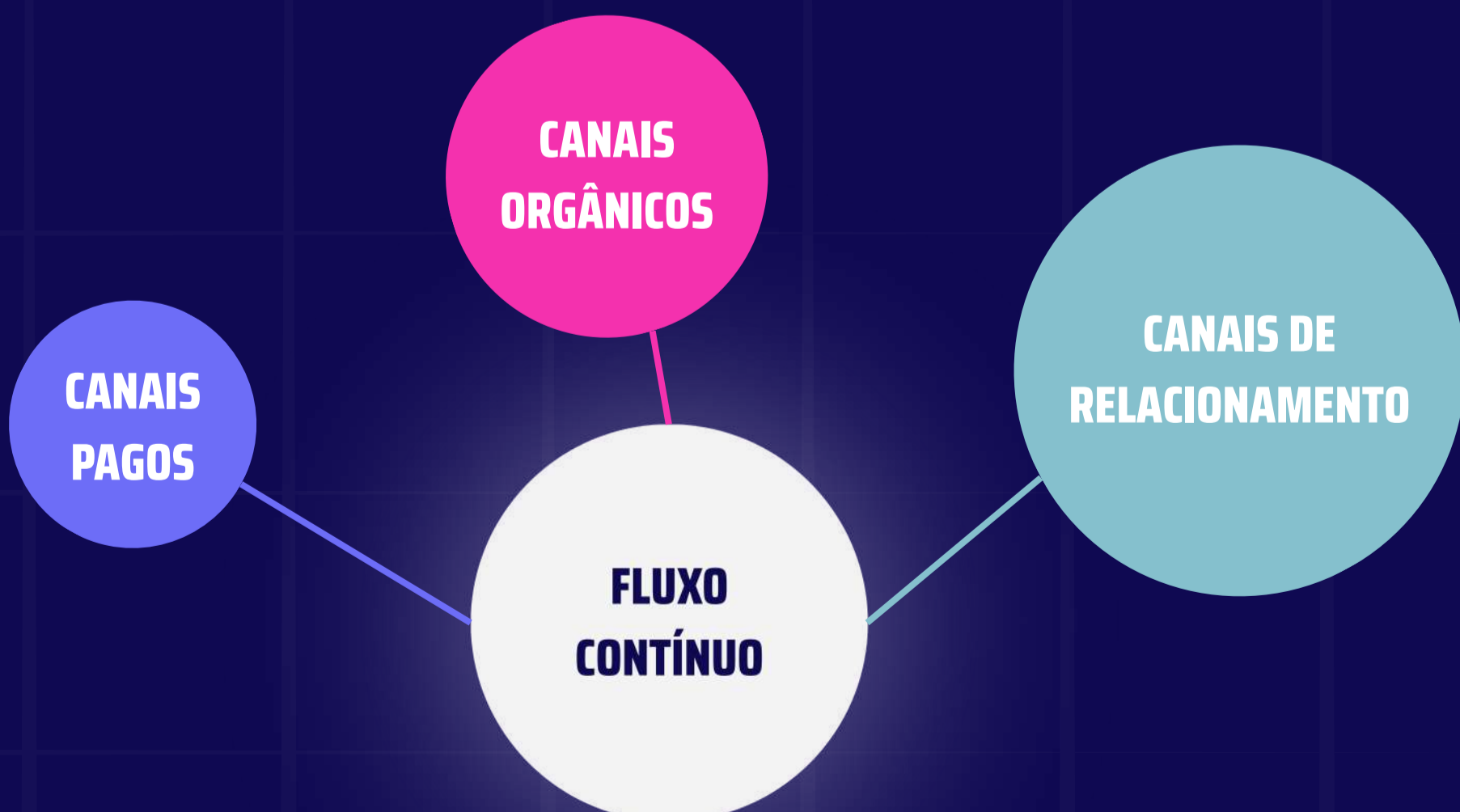
VELOCIDADE DO FUNIL

Quanto tempo seu lead leva para sair do primeiro contato até a compra? Funis lentos consomem recurso de nutrição e aumentam a chance de desistência.

MÉTRICA 4:

CUSTO POR LEAD QUALIFICADO (CPL)

Quanto você paga para cada lead que realmente tem potencial de compra? Essa métrica elimina o ruído dos leads que nunca comprariam.



FLUXO:

CASO PRÁTICO

Uma ecommerce de moda investia R\$30 mil por mês em Meta Ads com ROAS de 2,5x. Parecia saudável, mas o diagnóstico revelou: o **CAC estava comendo 40% do faturamento porque o ticket médio era baixo e a margem era apertada.**

Redirecionamos o Fluxo para produtos de maior ticket e segmentamos audiências com maior poder aquisitivo. **ROAS subiu para 4,5x e CAC caiu para 22% do faturamento.**

Lucro dobrou sem aumentar investimento.

SEU FLUXO ESTÁ VAZANDO DINHEIRO?

Identificamos os 7 erros mais comuns em funis de marketing. Descubra quantos você está cometendo.

QUERO MEU DIAGNÓSTICO GRATUITO

F3: FATURAMENTO

TRANSFORMANDO ATENÇÃO E CONFIANÇA EM RECEITA

Não adianta atrair se você não sabe **converter**.

Fluxo sem Faturamento é vaidade. Você pode ter milhares de visitas, centenas de leads, mas se no final do mês o caixa não entrou, o negócio não sobrevive.

Faturamento é a ciência de transformar a atenção conquistada no Fluxo em receita previsível. E não existe milagre. Existe método.

OS TRÊS PILARES DO FATURAMENTO SÃO:

1

PILAR 1: OFERTA IRRESISTÍVEL:

Sua oferta precisa ser melhor do que qualquer alternativa que seu cliente tem. Não significa ser mais barato. Significa entregar mais valor. Uma oferta irresistível tem três características: clareza (eu sei exatamente o que estou comprando), urgência (se eu não agir agora, perco algo) e prova (alguém como eu já teve resultado com isso).

2

PILAR 2: ESTRATÉGIA DE PRECIFICAÇÃO:

Preço não é número. Preço é posicionamento. Empresas que competem por preço morrem por preço. Sua precificação deve refletir o valor entregue, não o custo de produção. E deve ter escalões que permitam ao cliente começar pequeno e crescer com você.

3

PILAR 3: PROCESSO DE VENDAS:

Venda não é evento. Venda é processo. Um processo de vendas bem estruturado tem etapas claras: prospecção, qualificação, apresentação, objeção, fechamento, pós venda. Cada etapa com um objetivo claro e um entregável definido.

O MAIOR ASSASSINO DE FATURAMENTO:

A falta de alinhamento entre marketing e vendas. Marketing promete o que vendas não pode entregar. Vendas culpa marketing pelos leads ruins. A solução é um SLA (Acordo de Nível de Serviço) claro entre as duas áreas.

FATURAMENTO:

OS INDICADORES QUE REVELAM A SAÚDE DO SEU NEGÓCIO

Se você quer saber se seu Faturamento é saudável ou está disfarçando problemas, **olhe para estes três indicadores.**

INDICADOR 1:

LIFETIME VALUE (LTV)

Quanto um cliente vale para o seu negócio ao longo de todo o relacionamento? Não pense apenas na primeira compra. Pense nas recorrências, nas upsells, nas indicações. LTV alto significa que você pode investir mais em CAC e ainda assim ser lucrativo.

INDICADOR 2:

TAXA DE CONVERSÃO POR ETAPA DO FUNIL

Quantos leads viram oportunidades? Quantas oportunidades viram vendas? Quantos clientes compram novamente? Essas taxas revelam onde está o gargalo. Conversão baixa no topo significa problema de qualificação. Conversão baixa no meio significa problema de nutrição. Conversão baixa no final significa problema de oferta ou vendas.

INDICADOR 3:

VELOCIDADE DO FUNIL

Qual o valor médio de cada venda? Aumentar ticket médio é tão importante quanto aumentar volume de vendas. E muitas vezes mais fácil. Cross sell, upsell, combos, assinaturas.

RELAÇÃO MESTRA LTV : CAC

A métrica mais importante do marketing moderno é a relação LTV CAC. LTV (quanto o cliente vale) dividido por CAC (quanto custou para adquirir).

Regra de ouro: LTV CAC precisa ser maior que 3x. Se é menor, você está perdendo dinheiro a cada cliente conquistado. Se é maior que 5x, você provavelmente está investindo menos do que deveria em aquisição.



LTV CAC = 3,2x | Zona de saúde financeira.

Você sabe qual é o LTV dos seus clientes? A maioria dos empresários não tem essa conta. Nós fazemos em 15 minutos.

QUERO MEU DIAGNÓSTICO GRATUITO

F4: FORÇA

ESCALA PREVISÍVEL E DOMINÂNCIA DE MERCADO

O objetivo final não é crescer.
É crescer com controle.

Os três primeiros Fs sustentam um negócio saudável. Mas é a Força que permite escalar.

Força é a capacidade de crescer sem que o crescimento quebre sua operação. É ter sistemas, processos e tecnologia que permitem multiplicar resultados sem multiplicar proporcionalmente custos e dores de cabeça.

FORÇA SE CONSTRÓI EM TRÊS DIMENSÕES:

1

DIMENSÃO 1: OPERAÇÃO ANTIFRÁGIL

Sua operação quebra quando você dobra o volume de vendas? Se a resposta é sim, você não tem Força. Uma operação antifrágil é desenhada para ficar mais forte sob pressão. Processos documentados, equipes treinadas, tecnologia que escala.

2

DIMENSÃO 2: TECNOLOGIA COMO ALAVANCA

A plataforma Allka nasceu para ser o músculo da estratégia Lamego. Automação de marketing, CRM integrado, dashboards em tempo real, análise preditiva. Tecnologia não substitui estratégia, mas a estratégia sem tecnologia é lenta e cara.

3

DIMENSÃO 3: TIME DE ALTA PERFORMANCE

Você não escala sozinho. E você não escala com um time que precisa de você para cada decisão. Força é ter líderes em cada área, delegar com confiança e medir por resultados, não por horas trabalhadas.

**Empresas param de crescer por dois motivos:
ou ficam sem demanda ou ficam sem
capacidade de entrega. A maioria das PMEs
brasileiras para por falta de capacidade de
entrega. Força resolve isso.**

FORÇA:

COMO SABER SE VOCÊ ESTÁ PRONTO PARA ESCALAR

Muitos empresários querem escalar antes de ter Força. O resultado é desastre. **A operação quebra, a qualidade cai, a equipe se desgasta e o crescimento vira pesadelo.**

Antes de buscar escala, responda a estas cinco perguntas:

PERGUNTA 1:

SEU PROCESSO DE VENDAS ESTÁ DOCUMENTADO?

Quanto você gasta, em média, para conquistar um novo cliente? Some todo o investimento em Fluxo (anúncios, ferramentas, pessoas) e divida pelo número de clientes conquistados no período. CAC saudável varia por setor, mas a regra de ouro é: CAC deve ser no máximo 30% do ticket médio.

PERGUNTA 2:

VOCÊ TEM DASHBOARDS QUE MOSTRAM A SAÚDE DO NEGÓCIO EM TEMPO REAL?

Para cada real investido em anúncios, quantos reais de receita ele gera? ROAS de 3x significa que a cada R\$1 investido, R\$3 voltam em vendas. Mas cuidado: ROAS alto nem sempre significa lucro. Se sua margem é baixa, você pode estar vendendo e perdendo dinheiro.

PERGUNTA 3:

SEU TIME CONSEGUE OPERAR SEM VOCÊ POR UMA SEMANA?

Quanto tempo seu lead leva para sair do primeiro contato até a compra? Funis lentos consomem recurso de nutrição e aumentam a chance de desistência.

PERGUNTA 4:

VOCÊ TEM TECNOLOGIA QUE AUTOMATIZA TAREFAS REPETITIVAS?

Quanto você paga para cada lead que realmente tem potencial de compra? Essa métrica elimina o ruído dos leads que nunca comprariam.

PERGUNTA 5:

SUA MARGEM DE LUCRO SE MANTÉM QUANDO VOCÊ CRESCE?

Se sua margem cai conforme você cresce, você tem um problema de modelo de negócio, não de mercado. Força é crescer com margem protegida.

FORÇA:

CASO PRÁTICO

Baseado em diagnósticos reais: uma empresa de serviços educacionais faturava R\$2 milhões por ano, mas estava travada. Toda tentativa de crescer gerava caos operacional, reclamações de clientes e queda de margem.

O diagnóstico revelou que a empresa tinha Fluxo e até algum Faturamento, mas não tinha Força. A operação não suportava volume maior. **A Lamego implementou o ecossistema completo dos 4 Fs, com a plataforma Allka como central de operação. Em 18 meses, a empresa chegou a R\$7 milhões anuais com margem maior do que antes.**

VOCÊ QUER CRESCER SEM QUEBRAR SUA OPERAÇÃO?

Nós desenhamos o caminho dos 4 Fs para mais de 600 projetos.
Vamos desenhar para o seu também.

QUERO MEU DIAGNÓSTICO GRATUITO

ECOSSISTEMA DOS 4Fs

Como Fundação, Fluxo, Faturamento
e Força se conectam

Baseado em diagnósticos reais: uma empresa de serviços educacionais faturava R\$2 milhões por ano, mas estava travada. Toda tentativa de crescer gerava caos operacional, reclamações de clientes e queda de margem.



FUNDAÇÃO
ALCANSE



FORÇA
ESCALA



MÉTODO
LAMEGO



FLUXO
MOVIMENTO



FATURAMENTO
RESULTADO

FUNDAÇÃO | Alicerce estratégico. Público, promessa, captura, jornada.
FLUXO | Atração e nutrição. Canais pagos, orgânicos e de relacionamento.
FATURAMENTO | Conversão e receita. Oferta, precificação, processo de vendas.
FORÇA | Escala sustentável. Operação, tecnologia, time.

O MARKETING NÃO É ARTE. É ENGENHARIA.

Você chegou até aqui. Isso já diz muito sobre seu nível de comprometimento com o **crescimento do seu negócio.**

A maioria dos empresários pula direto para o Fluxo. Querem rodar anúncio, postar no Instagram, aparecer. Mas sem Fundação, estão construindo sobre areia. Sem Faturamento, estão gastando dinheiro sem retorno. Sem Força, estão crescendo para um abismo.

Os 4 Fs não são teoria. São um diagnóstico. Um método testado em mais de 600 projetos e validado em dezenas de segmentos.

AGORA VOCÊ TEM DUAS OPÇÕES:

1

OPÇÃO 1: TENTAR APLICAR SOZINHO.

Ler o ebook de novo. Anotar os insights. Começar a implementar aos poucos. É possível. Vai levar tempo. E você vai errar no caminho porque todo erro tem um custo.

2

OPÇÃO 2: PEDIR AJUDA PARA QUEM JÁ FEZ ISSO CENTENAS DE VEZES.

Agendar um diagnóstico gratuito de 30 minutos com um estrategista Lamego. Levar seu negócio para ser analisado sob a lente dos 4 Fs. Receber um raio X claro de onde você está e o que precisa fazer para chegar onde quer.

Não há compromisso. Não há empurraterapia. Há apenas uma conversa séria entre profissionais que entendem de marketing de infraestrutura e um empresário que quer crescer com inteligência.

DESTAQUE:

Mais de 200 especialistas. Mais de 600 projetos entregues. Uma metodologia exclusiva. Uma plataforma tecnológica de ponta.

O marketing não é sorte. É engenharia. E a Lamego + Allka é a engenharia de marketing mais completa do mercado brasileiro.

VOCÊ ESTÁ PRONTO PARA CONSTRUIR SEU **ECOSSISTEMA DE MARKETING?**

Receba um **diagnóstico gratuito** de 30 minutos com um estrategista Lamego.

NESTE DIAGNÓSTICO, VOCÊ VAI DESCOBRIR:

- Em qual dos 4 Fs seu negócio está mais forte.
- Em qual dos 4 Fs seu negócio está perdendo dinheiro.
- Quais são as próximas 3 ações prioritárias para desbloquear crescimento.
- Se faz sentido para o seu momento uma parceria estruturada com a Lamego + Allka.

Atendemos empresas de R\$500 mil a R\$50 milhões em faturamento anual.

Se você está abaixo ou acima dessa faixa, podemos ainda assim ajudar, mas o diagnóstico vai confirmar se somos o parceiro certo para seu momento.

Sem compromisso. Apenas 30 minutos para entender onde seu negócio está perdendo dinheiro e o que fazer a partir de amanhã.

QUERO MEU DIAGNÓSTICO GRATUITO

**NÃO DEIXE PARA DEPOIS O QUE PODE
TRANSFORMAR SEU NEGÓCIO HOJE.**

Cada semana sem um método estruturado é dinheiro queimado em ações soltas, oportunidades perdidas e estagnação disfarçada de operação.

Você já leu os **4Fs**. Você já viu os cases. Você já entendeu o método. Agora só falta uma coisa: agir.

QUERO MEU DIAGNÓSTICO GRATUITO

CONHECER A PLATAFORMA ALLKA

VISITAR O SITE DA LAMEGO

