

ESTRATÉGIA / COMUNICAÇÃO / TECNOLOGIA

Uma base sólida. Um novo olhar. O próximo passo.

Inteligência de mercado e experiência digital para apoiar as próximas decisões da Laredo.

SEM CUSTO

Leitura inicial e proposta de diagnóstico estratégico.
Sem obrigação de contratação posterior.



VILLAREDO RIO / IMAGEM INSTITUCIONAL LAREDO

Proposta de diagnóstico estratégico

APRESENTAÇÃO INDEPENDENTE • OUTUBRO DE 2026

01 / NOSSA LEITURA INICIAL

Uma história para contar. Uma estrutura para valorizar.

A análise pública revela uma marca que aproxima urbanização planejada, natureza, convivência e qualidade de vida. Site, conteúdo, parceiros comerciais e iniciativas de relacionamento compõem uma base relevante.

01 Marca e território

Empreendimentos e conteúdos associados ao entorno, à natureza e à vida em comunidade. Essa coerência é uma força a compreender e valorizar.

02 Relacionamento ativo

Conteúdos com imobiliárias, experiências com famílias e apresentação dos produtos mostram uma operação de comunicação e relacionamento em atividade.

03 Estrutura digital existente

Portal do cliente, formulários, plantas e tours anunciados, além de sinais públicos de integração com RD Station. A presença das ferramentas não confirma seus resultados nem a existência de uma agência.



ALDEIA ARUANÃ / PERSPECTIVA DIVULGADA PELA LAREDO

O PONTO DE PARTIDA

Conhecer o que já existe e como é utilizado. A investigação deve revelar onde manter, melhorar, integrar ou, se necessário, desenvolver algo complementar.

Base: dossiê com observações públicas de 14/10/2026. Não houve acesso ao interior do portal, às métricas privadas ou à operação dos sistemas.

02 / AS PERGUNTAS QUE IMPORTAM

Três questões de negócio. Respostas que orientam ações.

01 O que leva à venda?

A gestão consegue acompanhar o caminho entre origem do interesse, atendimento, visita, proposta e venda? Vamos conhecer os indicadores disponíveis e como marketing e comercial compartilham informações.

02 O que ajuda a decidir?

Quais dúvidas mais pesam na escolha de um lote ou apartamento? Vamos cruzar relatos das equipes com motivos de compra e de perda registrados pela empresa.

03 O que facilita avançar?

Como portal, atendimento e Do Lote ao Lar se conectam hoje? Vamos conhecer recursos, adesão e demandas recorrentes antes de sugerir funcionalidades.



IMAGEM ILUSTRATIVA / SITE LAREDO



MARAU / PERSPECTIVA DIVULGADA PELA LAREDO

COMO ESSAS RESPOSTAS AJUDAM

Cada resposta pode confirmar um ponto forte, revelar um ajuste de processo ou fundamentar um projeto. Uma solução existente pode ser suficiente; essa também é uma conclusão útil.

Não serão atribuídos resultados comerciais a partir de curtidas, seguidores, aparência do site ou simples presença de scripts.

03 / UMA AMOSTRA DO NOSSO OLHAR

Da atenção à decisão. O percurso merece atenção.

Exemplo de jornada a analisar com a equipe. Trata-se de uma estrutura de investigação, não de um fluxo interno já auditado.

01	02	03	04	05
Conhecer	Explorar	Conversar	Visitar	Decidir

EXEMPLO OBSERVADO

O caminho público para o WhatsApp passa por um formulário.

O cadastro pode apoiar a qualificação e a distribuição de contatos. Seu efeito sobre a experiência e as vendas depende dos dados da operação.

COMO INVESTIGARÍAMOS

1. Entender a finalidade e as regras do fluxo atual.
2. Consultar conclusão de cadastro e qualidade dos contatos, se disponíveis.
3. Verificar se um teste comparativo se justifica.

Conclusão possível: manter o fluxo atual, ajustá-lo ou testar uma alternativa.

O portal já existe. Seu interior ainda precisa ser conhecido. Nenhum recurso está sendo tratado como ausente apenas por não ser visível publicamente.

04 / MERCADO E COMPRADORES

Comparar com critério. Adaptar com propósito.

Referências ajudam a formular perguntas. Mix de produtos, regiões e públicos distintos impedem um ranking simplista.

Celi

Produto, visitas à obra e atividades no entorno.

Como tornar diferenciais e evolução do empreendimento mais fáceis de acompanhar?

FFB

Orientação sobre documentação e financiamento.

Quais dúvidas práticas merecem guias para apoiar a decisão?

Stanza

Rotina de moradores, experiência e destaque para aplicativo.

Como os serviços existentes são apresentados e incorporados à rotina?

ANTES DA PERSONA, ENTENDER A NECESSIDADE

Construir, escolher apartamento, comprar à distância ou formar patrimônio são hipóteses de necessidade. A distribuição real desses perfis será investigada com dados agregados e relatos das equipes.

Referências qualitativas da amostra pública de 14/10/2026; não comprovam desempenho de vendas. O diagnóstico não inclui pesquisa estatística representativa.

05 / PROPOSTA DE DIAGNÓSTICO

Escutar. Mapear. Devolver clareza.

Um trabalho breve e delimitado, em colaboração com a direção, as equipes e os parceiros atuais.

7-10dias úteis¹**3-4**

entrevistas

1

devolutiva executiva

01 Alinhamento

Até 45 minutos para definir a questão central, o empreendimento de referência, os participantes e o ponto focal.

02 Escuta e mapeamento

Entrevistas de 30 a 45 minutos e demonstração orientada do portal, atendimento e ferramentas relevantes.

03 Análise

Cruzamento entre achados públicos, processos e indicadores agregados disponíveis, com referências de mercado.

04 Devolutiva

Reunião de até 60 minutos com síntese executiva, prioridades e recomendação de próximos passos.

¹ Prazo após alinhamento e disponibilização das informações. Agenda e profundidade serão combinadas com a Laredo. Agência e fornecedores atuais podem participar.

06 / O QUE A DIRETORIA RECEBE

Uma entrega para tomar decisões.

01 Leitura executiva

Pontos fortes, contexto competitivo e limites das evidências disponíveis.

02 Mapa da jornada e das ferramentas

Etapas, canais, responsabilidades e recursos conhecidos no recorte acordado.

03 Até três prioridades fundamentadas

Benefício esperado, esforço estimado em faixas, dependências, responsável sugerido e indicador de acompanhamento.

04 Recomendação de continuidade

O que manter, ajustar e investigar melhor. Um piloto só será sugerido quando houver justificativa.



VILLAREDO ARUANA / PERSPECTIVA DIVULGADA PELA LAREDO

POSSIBILIDADES CONDICIONADAS AO DIAGNÓSTICO

Mais visibilidade comercial; melhor apoio à escolha; redução de esforço repetido com processos e automações, inclusive IA quando adequada. São exemplos, não entregas de implementação desta etapa.

07 / UM COMPROMISSO CLARO

Valor na análise. Liberdade na decisão.

Sem custo e sem obrigação

O diagnóstico descrito é gratuito. Eventual projeto posterior terá escopo, prazo e preço próprios, com contratação separada.

Participação da Laredo

Ponto focal, disponibilidade para entrevistas, demonstração das ferramentas e indicadores agregados autorizados. A qualidade das conclusões depende das informações disponíveis.

Confidencialidade

Podemos firmar acordo antes das entrevistas. Demonstrações e relatórios agregados podem ser suficientes. Dados internos e a devolutiva não serão publicados neste site.

Limites desta etapa

Não inclui implementação, mudanças em campanhas, auditoria técnica exaustiva, pesquisa estatística ou garantia de vendas. Estudos adicionais exigem escopo próprio.

PRÓXIMO PASSO: UMA CONVERSA DE ATÉ 45 MINUTOS

Alinhar prioridades, conhecer a estrutura e escolher a pergunta central do diagnóstico.
Se uma área já estiver bem atendida, essa conclusão será registrada.



[Abrir apresentação digital](#)

BASE E REFERÊNCIAS

[Site Laredo >](#)

[Instagram Laredo >](#)

[Portal do cliente >](#)

[Do Lote ao Lar >](#)

[Celi >](#)

[FFB >](#)

Base: Dossiê Estratégico Laredo 2026, consulta pública em 14/10/2026. Benchmark social inclui Stanza. Apresentação independente, sem endosso da Laredo. Marca, perspectivas e imagem ilustrativa de família: site Laredo.