

# Ativação de mercado



marcascomsentido

Desde 2006 construímos sentido para as marcas por meio de consultorias, assessorias e projetos de Design, Comunicação e Marketing. Idealizamos a **Ludovia - metodologia própria que utiliza conceitos de Branding e Design Thinking para aprimorar a performance das marcas**. Acumulamos resultados consistentes em negócios, especialmente na Região Amazônica.

Nos orgulhamos de sermos os únicos da região Norte com reconhecimento dos maiores prêmios de Design e Branding do país - além de sermos o único escritório do Norte do país credenciado no Programa Design Export, da Apex Brasil, que trabalha o design de produtos brasileiros para exportação.

Bronze (2021), Prata (2023) e Ouro (2024):

Prata BDA (2022):

Troféu Curupira (2023):



WINNER 2023

Empresa  
Amazônica  
liderada por  
mulheres, sendo  
o núcleo gestor  
75% feminino



pelelo

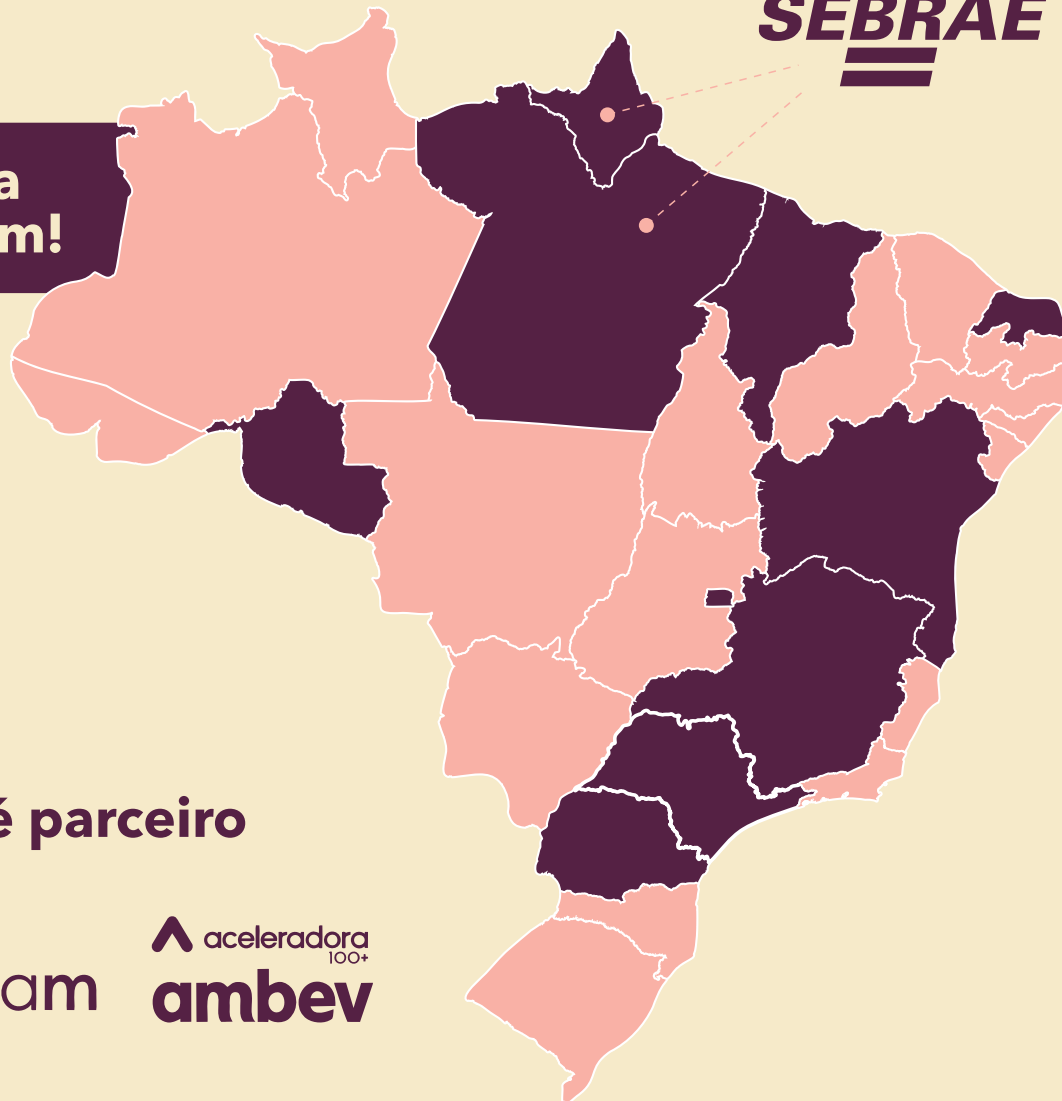
# Brasil inteiro.

Os últimos anos permitiu uma atuação descentralizada, que nos garantiu clientes em 10 estados brasileiros, em todas as 5 regiões do país.



e fora também!

UK  
USA



## Quem já nos contratou ou é parceiro



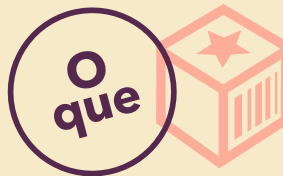
idesam



A ativação de mercado parte da premissa que uma marca precisa vender a partir de uma orientação estratégica

  
**Marca**

Quando as vendas são orientadas ao produto



**Produto**

Para **Quem** vender?  
**Como** vender?  
**Onde** vender?

Este é o senso comum, que a maioria faz

Quanto as vendas são orientadas ao público



Este é o modelo que propomos

**Mercado**

**Quem** Atender?  
entender e mapear

▶ **MKT**

**Como** Ofertar?  
educar e ajudar

▶ **Mercadoria**

**O Que** Ofertar?  
consolidar e embalar

▶ **Mídia**

**Onde** Ofertar?  
comunicar e encantar

O ideal é que a  
Estratégia de Vendas  
não se baseie no produto,  
e sim no **público.**

+ que consumidores,  
**participantes**

nicho  
marca mercado  
posicionamento  
visão propósito  
cultura

Que sentido  
estou construindo?

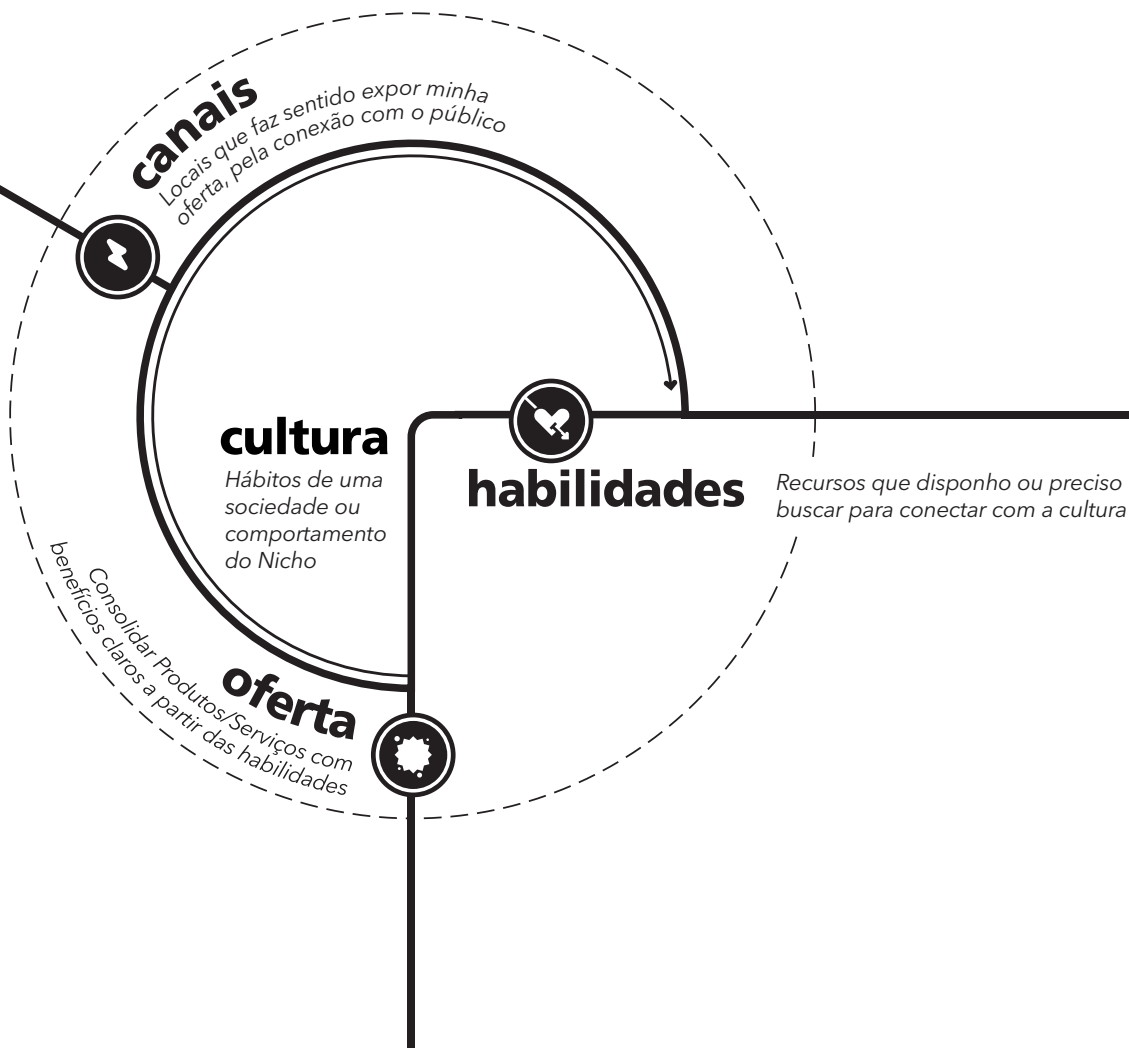
Associamos os fatores aos ambientes que estão inseridos para fazer o mapeamento e planificação das informações.



Essa ferramenta define como ativar o Mercado a partir da compreensão da **Cultura** que a Marca está inserida, quais **Habilidades** dispõe, os benefícios em **Ofertas** e quais os **Canais** faz sentido estar inserido.



### Canvas de Ativação de Mercado ©



# cultura

*Os limites entre 'cidadão' e 'consumidor' deixaram de existir*

*exemplos*

Decidir o modal urbano, dispensar sacolas plásticas e movimentar-se são sinais de comportamento de consumo e atitude cidadã.



A Cultura Alimentar é um dos principais orientadores da rotina de consumo dos habitantes e seus vínculos territoriais.





# A cultura está dentro do nicho.



**Consumo Sustentável**



**Produtos Naturais**



**Comunidade LGBTQIA+**



**Veganismo**



**Pratic./Comodidade**



**Esporte Amador**



**Fitness**



**Zero Glúten**



**Consumo Local**



**60+**

# habilidades

## *Atividades-chave*

O que realizo ou preciso realizar que está diretamente ligado à minha receita financeira.

## *Atividades geradoras de valor*

O que realizo ou preciso realizar e não me gera receita, mas é fundamental para que as pessoas culturalmente se conectem a mim.

## *Recursos adicionais*

Outras coisas que sei e faço que contribuem para minha notoriedade no que me proponho a fazer.



# oferta

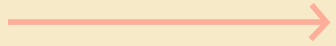
## Benefícios além do Produto x Serviço

**Cachaça com  
Jambu**



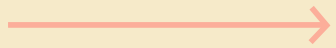
**Euforia ao  
paladar**

**Velas de  
7 dias**



**Simbolizar a  
fé das pessoas**

**Chocolate  
Amazônico**



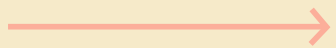
**Experiência  
alto padrão**

**Xampu  
Natural**



**Responsabilidade  
Ecológica**

**Design de  
Embalagem**



**Atribuir valor  
para marcas**



# canais

## Próprios

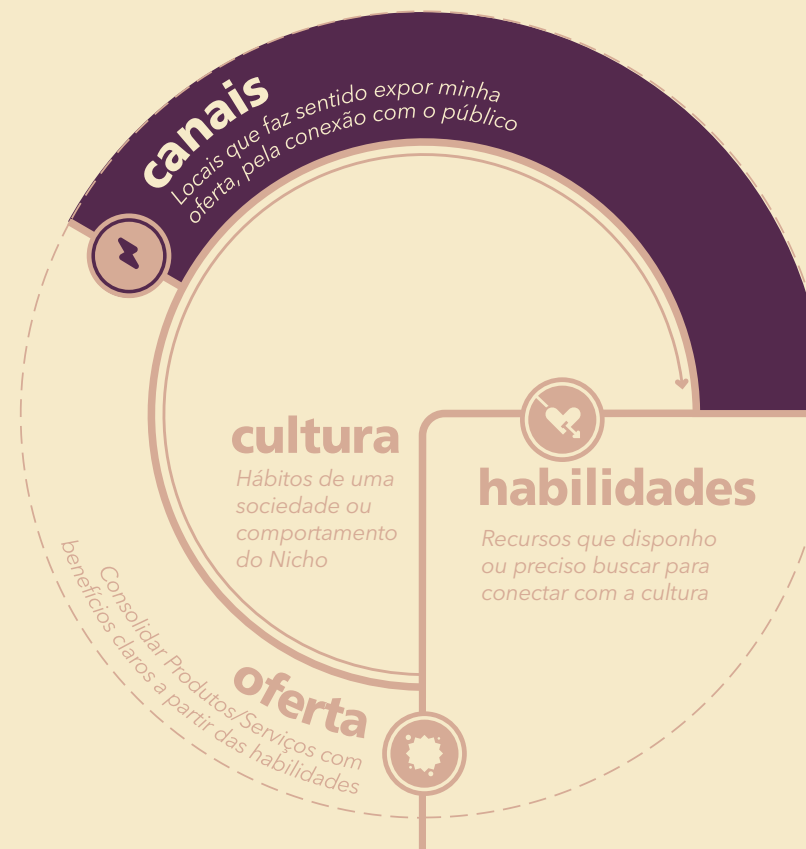
Os que detenho controle da informação e da veiculação de imagens e informações

## Pagos

Plataformas que invisto financeiramente para ter vantagens, espaço ou divulgação direcionada.

## Ganhos

Capacidade de atrair divulgações espontâneas, sem custos e sem controle das informações compartilhadas.





construa a sua

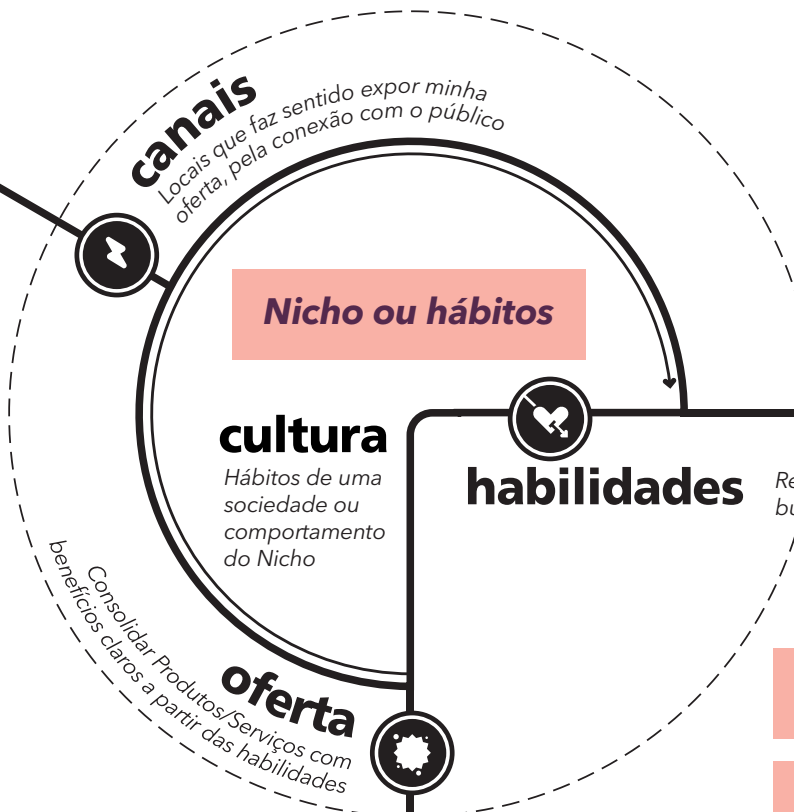


**Ludovia**

LIBRA metodologia

Canvas de  
**Ativação de  
Mercado** ©

**Benefícios além  
do produto/serviço**



**Próprios**

**Pagos**

**Ganhos**

**Atividades-chave**

**Geradora de Valor**

**Recursos Adicionais**



## Aplicação prática

Esta metodologia pode ser aplicada das seguintes formas:

**Palestra** - atividade de 1h/1h30 apresentando os conceitos da Ativação de Mercado e como é útil no dia a dia

**Consultoria Individual** - reuniões consultivas para construir o Ambiente Interno e Externo, refinando as oportunidades de mercado para o negócio

**Consultoria Coletiva** - tal qual a Consultoria Individual, porém com atendimento a um grupo do mesmo segmento

**Workshop** - atividade em grupo para construção em sala de aula, com facilitação pela equipe Libra



**entre em  
contato!**  
vamos conversar!



**LIBRA**  
**marcascomsentido**

comercial@libra.ag

**www.libra.ag**

▶ Youtube: Em Suas Marcas

📷 @libra.ag\_

+ 55 91 98402-8327

o custo  
**compensa!**

