

**Implacáveis, inquietos
e independentes.**

Prazer, somos a Forte Apache.





Com 7 anos de história, atualmente emprega 40
profissionais que trabalham no atendimento de
25 clientes, **entre eles...**





Os projetos idealizados pela equipe da Forte Apache são norteados por uma metodologia que **avalia as necessidades e particularidades de cada cliente** sob diversas dimensões.





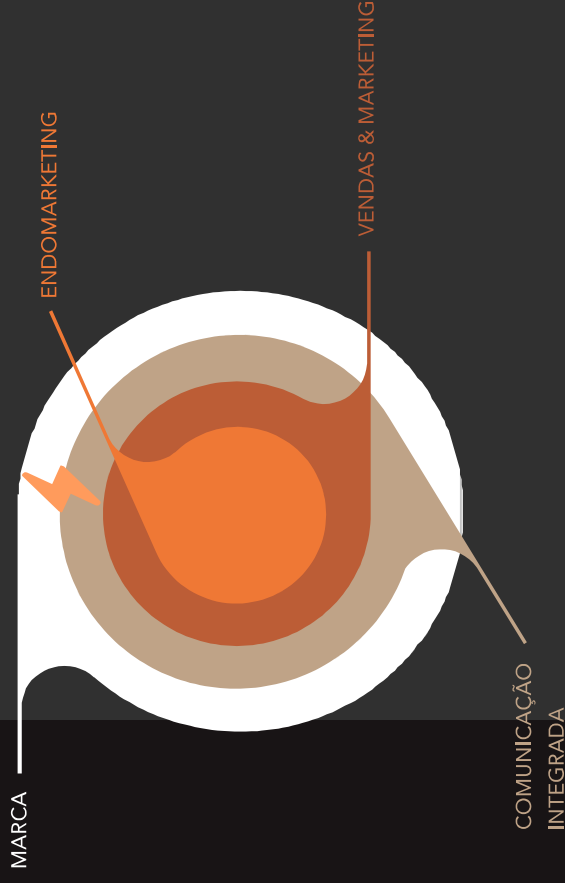
Cada cliente é um organismo vivo.

COMO ACOMPANHAR O SISTEMA?



METODOLOGIA HOLÍSTICA

O cliente é encarado como um organismo vivo e, por isso, a comunicação é elevada para uma esfera global da companhia. **Todo esse trabalho desenvolvido pela agência é chamado de metodologia holística, que se baseia em 4 pontos:**





O que podemos fazer?





Tudo. Entendemos a comunicação como uma necessidade integrada dentro da empresa.

Não é apenas comunicar, é preciso gerar a ação. E nesse sentido, o endomarketing é uma poderosa ferramenta para gerar resultados, pois colaboradores comprometidos geram **clientes** satisfeitos.



Cases



—
**VOCÊ
EM SUA
MELHOR
VERSÃO.**

A cor que
você já conhece,
agora com nova
formulação.

—

Rico em
Argan & Coco



BEAUTYCOLOR

100%
FREE
FROM

Soul Power

PRA
QUEM É
GABEÇA
FEITA.



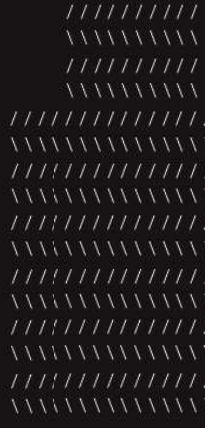
COM.BR

SOULPOWERBRASIL





Antes



Depois



PETISSE
BEST ANIMAL CARE



BRUTUS

PETISSE
BEST ANIMAL CARE



BRUTUS

RESTAURANTEALCANTAR

SHAMPOO
ODOR NEUTRALIZING SHAMPOO

**NEUTRALIZADOR
DE ODORES**

*Shampoo de ultra perfomancia
desodorante e neutralizante para eliminar
o cheiro e manter a maciez*

cosmética

750ml - 10 fl.oz.

320ml - 10 fl.oz.

COMO TRANSFORMAR O CONTEÚDO DE UMA "BULA" DE PRODUTO EM ALGO DIVERTIDO?

A **BEAUTYCOLOR** criou a websérie **DÚVIDAS PLATINADAS** para divulgar a linha Hollywood Blondes. Em cada episódio, a mega-musa-glamurosa-platinada **Phellyx** explicava um pouco mais sobre as tinturas, com dicas exclusivas e tutoriais bastante irreverentes.

Além dos episódios, foram criados também teasers, pílulas para a divulgação dos episódios nas redes sociais e uma landing page com mais informações do produto, testes e um compilado de toda a série.

E O RESULTADO?

Mais de
9,7 mi de views
no Facebook e YouTube.

Mais de
5 milhões
pessoas alcançadas.

112.760
reações
no Facebook.

4.131
comentários
no Facebook.

3.830
compartilhamentos
no Facebook.

120.170
cliques para
a Landing Page.

B E A U T Y C O L O R



#*Dividas
Platinadas*



Triturare,

Como vender um produto com um ticket médio alto e que não possui índice de recompra?

Resultados:

- Mais de 60 mil acessos ao site
- Mais de 5 milhões de pessoas alcançadas
- Uma taxa de aceitação de 82,7%
- Mais de 300 Conversões
- Receita de + R\$ 350 mil em 6 meses

Com o intuito de vender fragmentadoras de papéis, contadoras de moedas e cédulas, criamos uma campanha totalmente focada em conversão com uma segmentação B2B.

O principal desafio desta campanha foi a compra única e sem manutenção de máquinas. Com os resultados e otimizações entregamos um novo negócio para o cliente que foi o aluguel de tais máquinas para empresas que tinham uma demanda específica que não justificava a compra de um produto de alto valor agregado.

AQUELA PAPELADA ACUMULADA NA SUA EMPRESA



Triturare,

CLIQUE AQUI >

CONTADORA DE CÉDULAS Triturare,

CLIQUE AQUI >





H I S T Ó R I A S |  CLINIPAM

Como humanizar um plano de saúde explorando os atendimentos já prestados?

Realizamos um casting de clientes reais que de alguma forma tiveram um laço com a Clinipam.

Reunindo várias histórias de clientes atendidos que valorizam os diferenciais de cada serviço da marca, mostrando através de depoimentos que a Clinipam é mais que um plano de saúde, é uma empresa que proporciona qualidade de vida para seus conveniados com diversos programas oferecidos.

E os resultados?

Mais de **13 milhões** de pessoas alcançadas

Mais de **100 novas** histórias cadastradas

10 filmes criados

Mais de **30k** de views nos filmes

Mais de **12 mil** acessos ao site



CLINIPAM HISTÓRIAS - AMILTON E JUMARA

478 visualizações • 11 de mar. de 2019

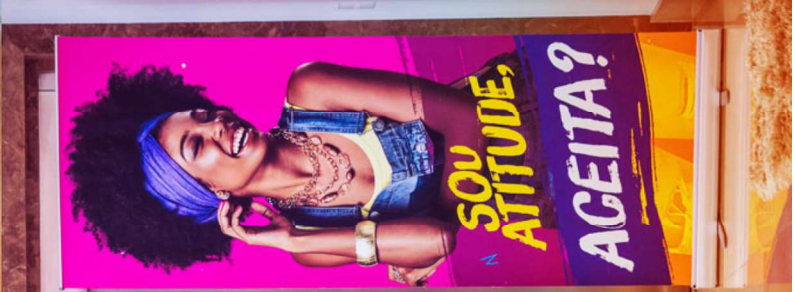
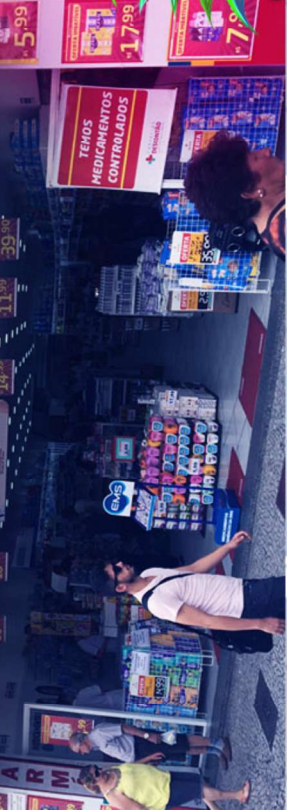
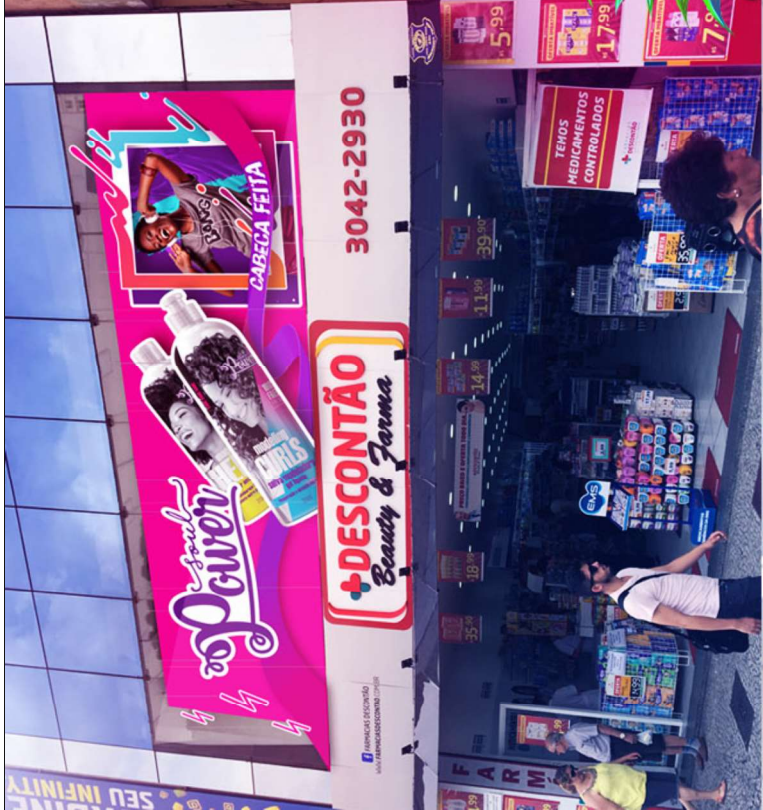
11

0

COMENTÁRIOS

SAVAR





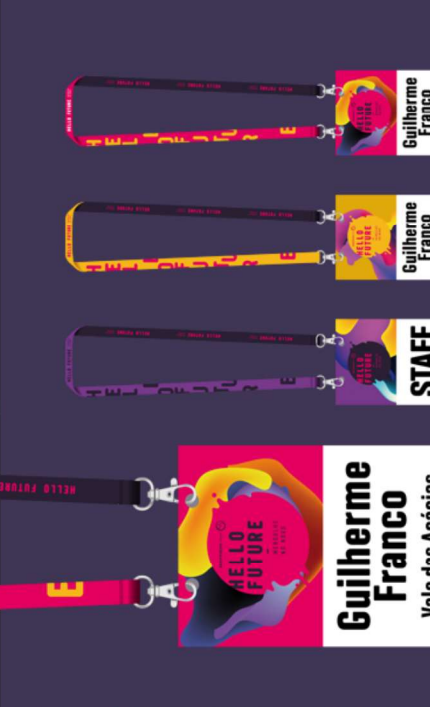
Ponto de venda e Trade marketing

Ponto de venda e Trade marketing



Ponto de venda e Trade marketing





Identidade visual e organização de convenções