



HELLO 
NICE
HUMAN

Olá!

Queremos CONTRIBUIR
para melhorar ainda
mais a PRESENÇA
digital da sua Marca.



HELLO NICE HUMAN

É Hora de pensar —————>
no *futuro* da sua marca

O atual cenário nos pede mudanças. Unimos nossas empresas para seguir olhando para o futuro.

Mas o presente depende da nossa responsabilidade em assumir estratégias e compromissos, que irão contribuir para o sucesso das nossas operações e negócios.

O **Carpintaria Estúdio** e o **Hello Nice Human** produziram algumas informações básicas para você que já está com a sua marca ou produto online,

e para aqueles que pretendem iniciar no mundo digital.

A partir deste momento, queremos abrir um canal de diálogo, onde podemos colaborar com informações, conhecimento e para que você esteja capacitado a apresentar a sua marca à uma base de consumidores.

Abaixo estão nossos principais canais de comunicação: E-mail, WhatsApp e Instagram.

e-mail. news@carpintariaestudio.com
whatsapp. [+55 47 999671551](tel:+5547999671551)

[@carpintariaestudio](#)

/

[@hellonicehuman](#)



■
[Enjoy And Get Inspired](#)
[To Do Something New](#)

about us

Quem somos



Campanhas de Moda
 Produção de Conteúdo
 Produção Executiva
 Direção Criativa
 Direção de Arte
 Fotografia Campanha
 Fotografia Lookbook
 Still Técnico / Flatlay
 Edição de Imagens
 Projeto Gráfico
 Ilustração
 Set Design
 Vídeo
 Produção de Catálogos
 Revistas Customizadas
 Pinturas
 Projetos Editoriais
 Projetos Online
 Motion Graphics
 Tipografia
 Lettering

Somos um estúdio de Design Gráfico que há quase uma década contribui no desenvolvimento de pequenas e grandes empresas. Planejamos e produzimos projetos de comunicação que promovem marcas e produtos, tendo a criatividade como o principal conceito do nosso trabalho, aplicando este princípio em todos os nossos processos, como: pesquisa, fotografia, ilustração, design gráfico e vídeo.



■ [Enjoy And Get Inspired](#)
 To Do [Something New](#)

about us

Quem somos



HELLO NICE HUMAN

Nosso estúdio atua como uma plataforma criativa de inteligência para marcas que querem dar um passo à frente no universo digital. Oferecemos planejamentos de comunicação exclusivos para o ambiente online, preparando toda a identidade da marca/produto, através de planejamento estratégico, propondo definições de linguagem, estabelecendo metas, criando calendários e ativando a linguagem da marca em todos os seus canais de venda, estabelecendo um relacionamento mais próximo com o seu consumidor no universo digital.

-
- Gestão de Marcas para Plataformas Digitais
- Branding
- Planejamento OmniChannel
- Calendário de Ações
- Calendário de Mídia
- Produção Executiva
- Direção Criativa
- Direção de Arte
- Campanha Fotográfica
- Editorial Fotográfico
- Fotografia E-commerce
- Lookbook / Still / Flatlay
- Edição
- Design
- Papelaria / Embalagens
- Set Design
- Vídeo
-



marcas que Trabalhamos



Coca-Cola

havaianas®

colcci

GLOBE



Hering



leza leza

RENAUXVIEW

FICO

Daniela Tombini



RESTOQUE SA

mensageiro dos sonhos

LERRUX



COR COM AMOR

mormaii

STRAUSS

FORUM

OFFWHITECAT



ELLUS

milli&nina

KALISKA

Carinhoso

HITS

STELLA MOLLIT

GRUPO PACIFICO SUL
FASHION BUSINESS



DZ ARM.



Quotidien

RENNER

brandili

CRISTINA
FASHION BRANDS

GATABAKANA

milon

LUA LUÁ



DUDALINA

CHARPEY



COLISÃO

CATIVA

colorittá

elian

Lunender



LABELLAMAFIA

FATOBÁSICO

SUPERHOT

Hello Kitty

INDIVIDUAL

MCD

Buddemeyer

INDEX



Índice →

page .07	OMNIchannel
page .08	SUA MARCA
page .09	Criatividade
page .12	redes SOCIAIS
page .13	alinhe seu PROPÓSITO
page .14	Instagram
page .18	Produção de Conteúdo
page .19	formatos de IMAGEM
page .25	INSPIRE-SE
page .30	Algoritmo
page .36	necessidade de COMPRA
page .37	VENDAS online
page .42	Nossos Projetos
page .47	VAMOS JUNTOS ;)



HELLO
NICE HUMAN

o ambiente virtual

A marca deve conversar diretamente com o seu consumidor



O conteúdo de qualidade atrai novos consumidores e mantém os já existentes. Um bom conteúdo expressa tudo o que a marca é e o que o seu público procura. As atitudes de uma marca influenciam na decisão de permanência e retorno do cliente, por isso a importância de saber se posicionar. É preciso integrar o mundo digital ao físico de maneira criativa, verdadeira e comunicativa.

Oportunidade, informação e novidades são pontos que atraem espectadores. Através de ações online é possível criar o sentimento de pertencimento entre o cliente e o universo da marca. E tudo isso se trata sobre o conhecimento que você possui do seu cliente, isso é fundamental para que você construa um canal direto de comunicação, tornando essa relação duradoura.

Omni Channel

A sua estratégia de comunicação deve estar alinhada em todas as plataformas, unificando a sua presença no mercado.





inicie avaliando a **sua marca**



Responda as questões abaixo com SIM ou NÃO.
Seja sincero, deixe de lado os seus gostos e percepções.

Você acredita que o propósito da sua marca está alinhado?

A sua marca está se destacando dos concorrentes?

Você possui uma comunicação diária com o seu consumidor?

Produz conteúdo exclusivo para mídias digitais?

O seu conteúdo está de acordo com o mercado atual?

Acredita que possui um conteúdo atual / agradável e que estimula a sua venda?

Trabalha com uma equipe profissional e atualizada?

Desenvolve um cronograma de atividades? Ele está em dia?

Como anda a sua venda online?

Você poderia aumentar o seu investimento em comunicação em troca de maiores retornos?

O Carpintaria x Hello Nice Human estão à sua disposição para te auxiliar a encontrar todas as respostas certas.



invista em suporte de **Inteligência e criatividade**



Uma ótima forma de ampliar a memória da sua marca é investindo em presença digital, você pode ser visto por milhares de pessoas e criar novos relacionamentos de forma instantânea.

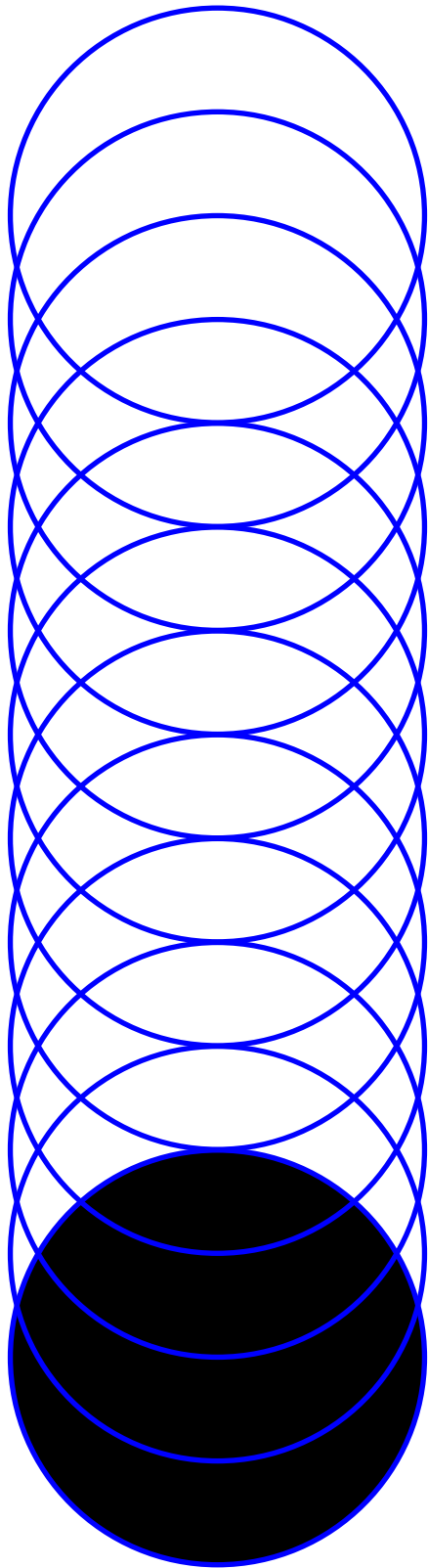
Mas para obter reconhecimento no ambiente online, você precisa estar cercado de pessoas que realmente entendem do assunto, dispostas a planejar cada passo diário da sua comunicação, produzindo conteúdos criativos e dinâmicos, que gerem impacto nos consumidores e estejam sempre alinhados ao que há de mais atual.

Conecte-se com o momento, a sua marca precisa trabalhar como um canal de instrução do seu produto, mostrando ao consumidor as formas e ocasiões de uso, os principais recursos e os seus valores.

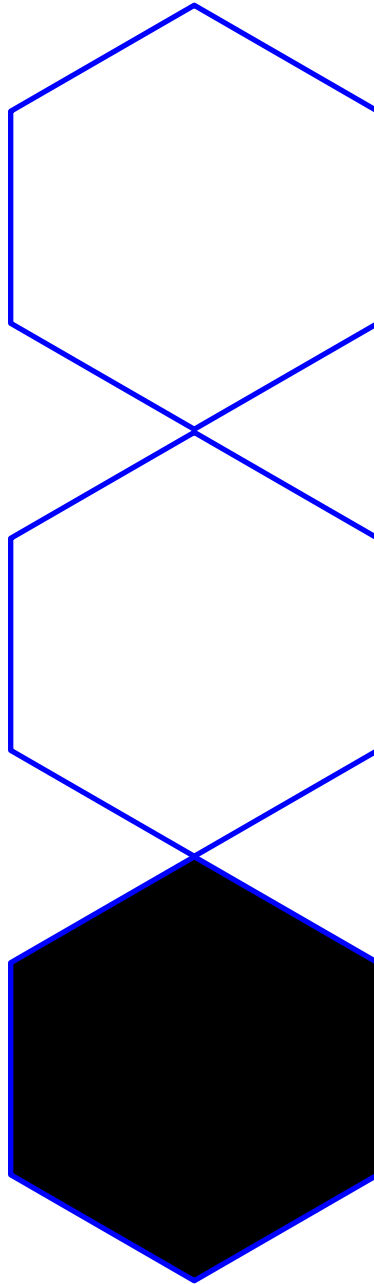
Aqui não há espaço para o depois. Elimine suas distrações, confie em uma equipe profissional, com autonomia, e fale abertamente sobre os seus recursos.

Planeje, Realize e Avançe.

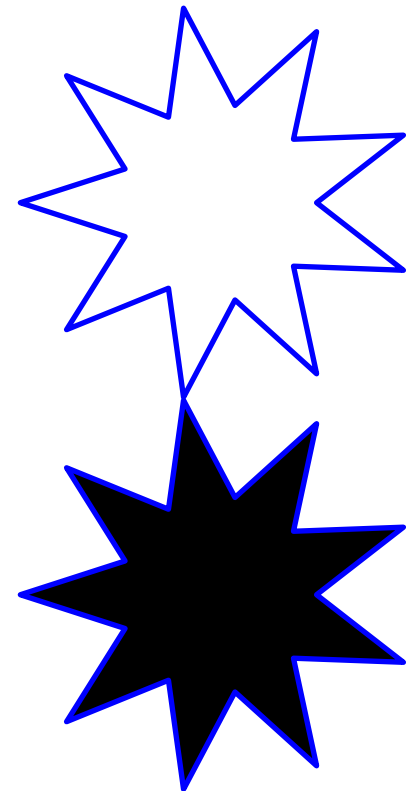
Queremos ser responsáveis pela
sua transformação digital.



Influência
envolva sua
audiência



Marca
fale com a
sua audiência



Venda
desperte desejo
na sua audiência

divida a sua
comunicação em
pelo menos
3 Momentos



Produzir bons
conteúdos, saber o
momento de aplicar
e de iniciar uma
nova ação, fará a sua
audiência aumentar
melhorando os
resultados das suas
vendas.



vamos juntos montar uma boa estratégia para
trazer mais visibilidade para o seu produto
dentro do ambiente virtual

Aumentar o interesse do consumidor pela sua marca



Para entender
o seu **CONSUMIDOR**
você precisa entender
a **PRIMEIRA REGRA:**
deixe para trás os seus

**RÓTULOS /
DESCULPAS /
INSEGURANÇAS**

e principalmente
GOSTOS PESSOAIS.

O consumidor dita as regras
e ele precisa ser o seu objeto
de estudo e referência.





redes sociais

Entendendo



Produza conteúdos pensando no canal correto de aplicação, assim os seus resultados serão maiores. Conheça as principais redes e entenda como elas funcionam.

INSTAGRAM

Seu principal objetivo é conectar pessoas/marcas, estimular a produção de conteúdo instantâneo em uma abordagem diária, estimulando situações de relacionamento e compartilhamento.

YOUTUBE

Uma ferramenta para conteúdo em formato audiovisual, onde você pode publicar vídeos de produtos com a intenção de promover a sua imagem ou instruir o uso do produto, vídeos que falam sobre a essência/inspiração da sua coleção e webséries sobre tendências e informações.

TIKTOK

A sensação do momento, utilizada para criar vídeos de interação, sempre de forma espontânea. O interessante é que a plataforma está sempre interagindo com novas tendências através de hashtags, por isso o seu conteúdo precisa estar sempre atualizado para estar no local certo.

SPOTIFY

Esta rede social permite que você interaja com os consumidores através da música. Crie playlists, fale sobre o universo da sua marca através do ritmo, criando uma atmosfera ideal para cada momento de descontração do seu público.

FACEBOOK

Atualmente atua como uma plataforma de gestão social e relacionamento. Você pode interagir com a sua audiência, promover a sua marca com eventos, grupos e conteúdos, obtendo estatísticas para estruturar patrocínios para a sua base de consumidores.

PINTEREST

Este canal de entretenimento pode ser utilizado para pesquisas de imagens, inspiração e organização de seus projetos. Existe a possibilidade de venda para produtos, basta ativar a opção shopping e conectar a operação com o seu e-commerce.

LINKEDIN

Local ideal para informar sobre a estrutura de negócios da sua marca, sobre atualizações, dimensionar a sua estrutura profissional e manter relacionamento com outros empresários e mercados.



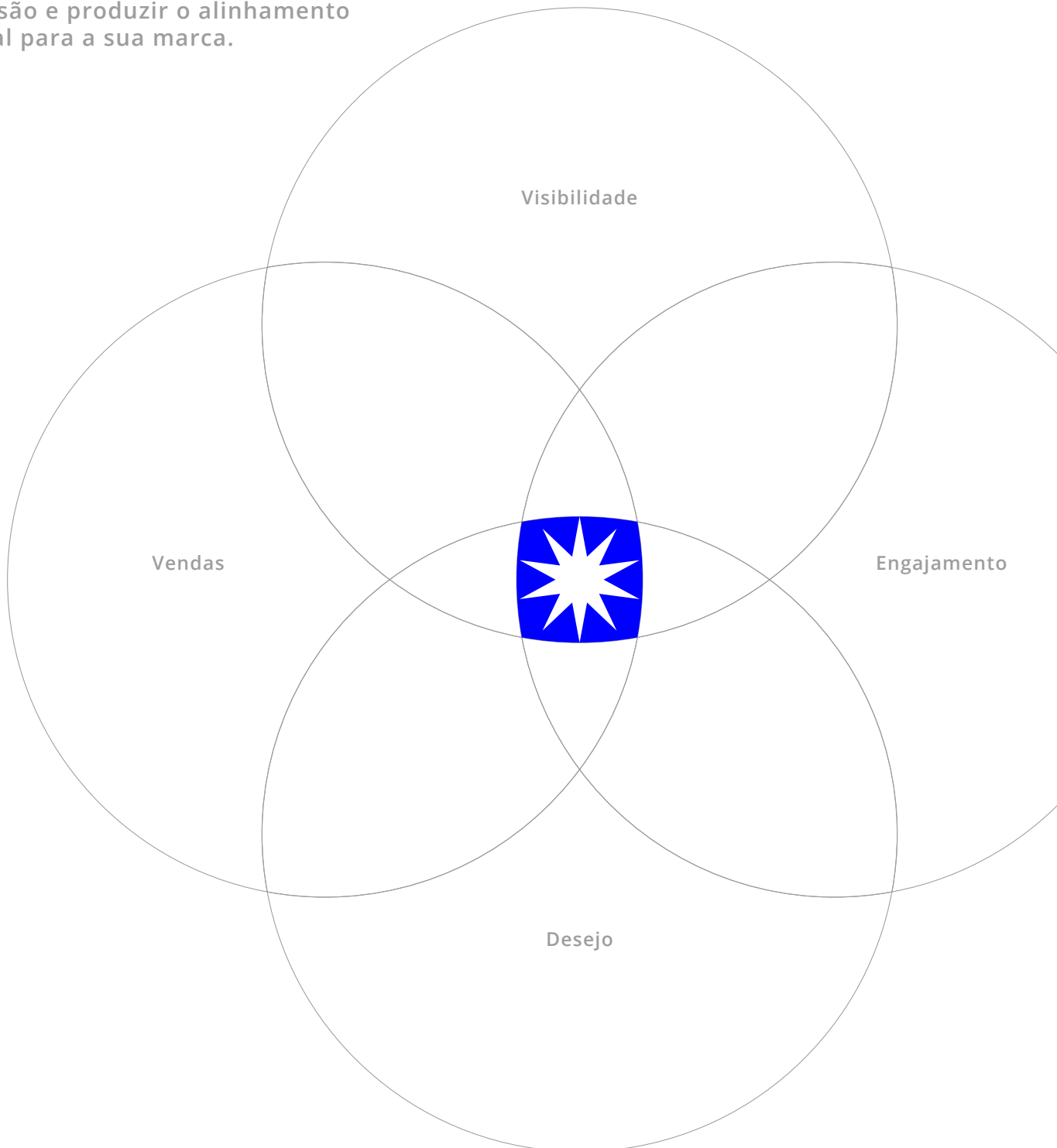
Nunca esqueça: sua marca é única e para isso precisa sempre demonstrar personalidade, inovação e sentimento. Traga novidades, o seu consumidor está esperando para interagir com você.

alinhe o seu propósito para construir uma

Comunicação ainda mais consistente



Deixe o nosso estúdio contribuir na missão e produzir o alinhamento ideal para a sua marca.



a importância do

Instagram



no seu negócio



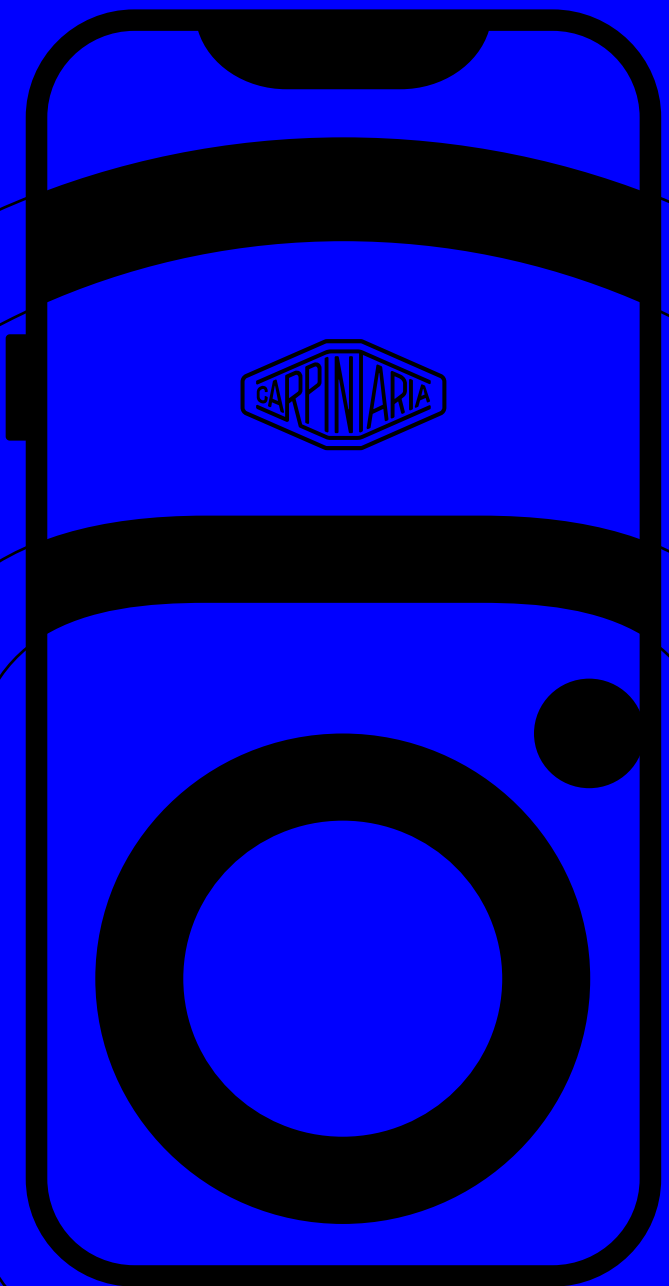
Uma das redes sociais com mais usuários ativos no mundo, em grande parte pela sua capacidade de interação instantânea, o Instagram se tornou um grande aliado das marcas quando se fala em posicionamento de imagem e vendas.

De forma rápida você pode divulgar seus produtos, promover lifestyle, comunicar sobre novidades, instruir o consumidor sobre formas de uso, incentivar e questionar sobre a opinião e desejo da sua audiência e promover a imagem de seus clientes.

Além disso, você pode acompanhar estatísticas, promover ações, habilitar a venda digital de seus produtos e criar atividades ao vivo.

Esses são apenas alguns dos principais recursos disponíveis.

Vamos utilizar todos em sua próxima campanha, gerando ainda mais resultados para a sua marca.





O Instagram para converter o seu visitante em consumidor



Produzir conteúdo exclusivo aumenta o relacionamento entre marca e cliente, contribui para um número maior de áreas de interação e descobertas, promovem o desejo pelo consumo, traduzido em venda e finalizando com a experiência do consumidor.

Métricas de Cobertura

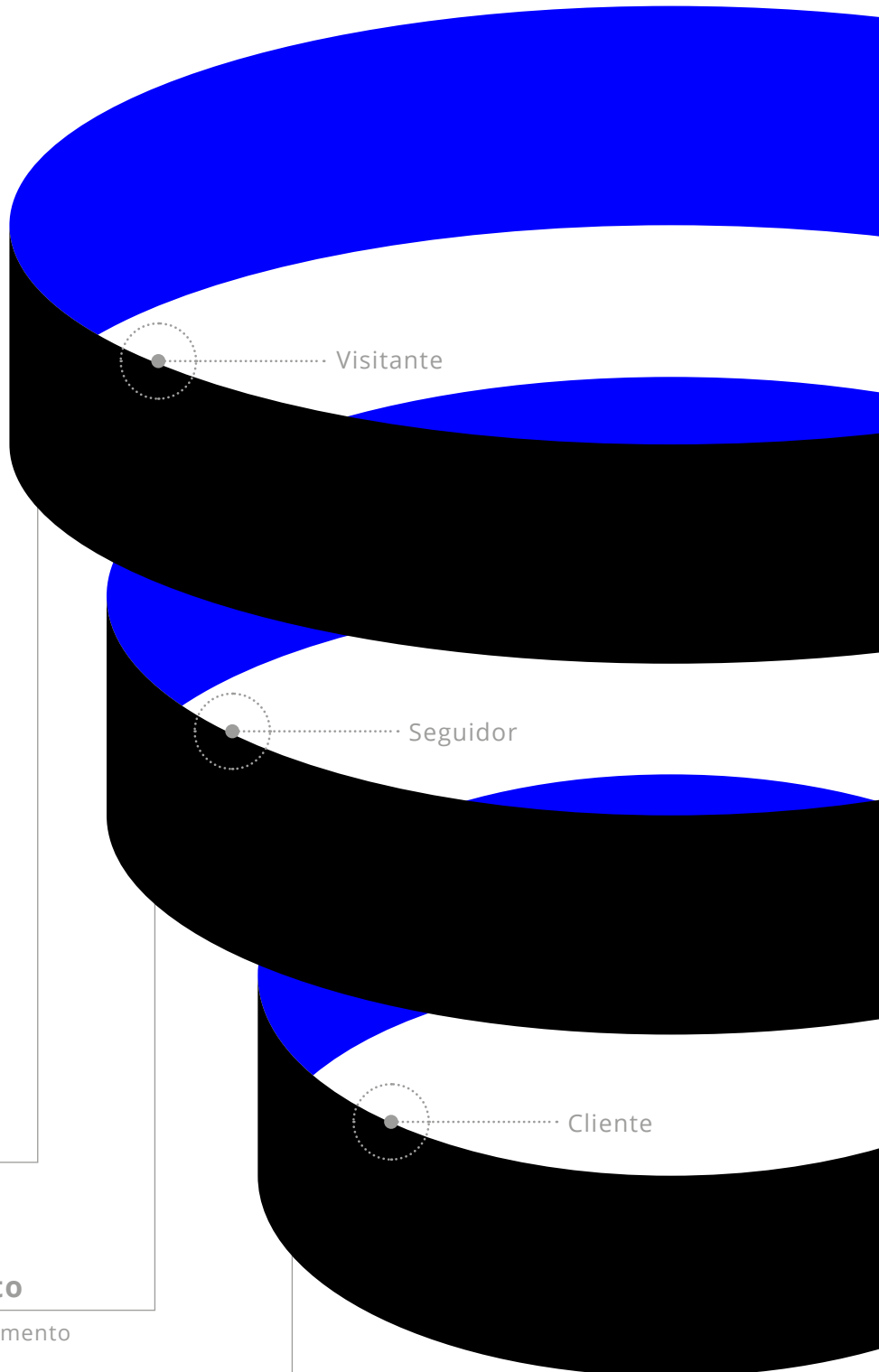
alcance . impressão . likes

Métricas de Armazenamento

comentário . salvamento . compartilhamento

Métricas de Contato

link "swipe up" . descrição de perfil . call to action



como melhorar sua Produção de conteúdo



Consumidor

Descubra o que motiva;
Fale sobre novidades;
Crie pesquisas;
Dê preferência para
atividades interativas;
Conte histórias.

Experimente

Mude a rotina;
Utilize novas linguagens;
Teste novas estratégias;
Segmente por
geolocalização.

Conteúdo

Utilize hashtags;
Torne especial;
Aperfeiçoe o storytelling;
Inclua ações de envolvimento;
Promova outras redes de sua marca.

Planejamento

Analise o seu produto;
Crie um calendário e
cumpra as atividades;
Produza comunicação original;
Execute campanhas online.



o que o consumidor espera **Encontrar na sua marca**



E-commerce

conexão com a marca;
campanhas / editoriais;
boas imagens;
conceito da marca;
funcional;
rápido;
organizado;
informações claras;
estética moderna;
seguro;
opinião de quem compra;
canal de atendimento;
experiência de envio.

Instagram

conteúdo diário;
atualização de
lançamentos;
conceito da marca;
eventos e ações;
iniciativa no diálogo;
entretenimento;
influencers;
compra.

Newsletter

conteúdo semanal;
informações
sobre a marca;
lançamentos;
tendências;
eventos;
quem usa;
como usar;
datas especiais;
promoções;
exclusividade.

Outros Canais

google bussiness;
painéis pinterest;
playlist spotify;
dicas de DIY no youtube;
desafios no tiktok.

produção de
conteúdo para
**Redes
sociais**



Vamos te mostrar
exemplos dos principais
tipos de conteúdos que
você precisa ter para
fortalecer a presença da
sua marca, criar desejo
e expandir a sua relação
com o consumidor.



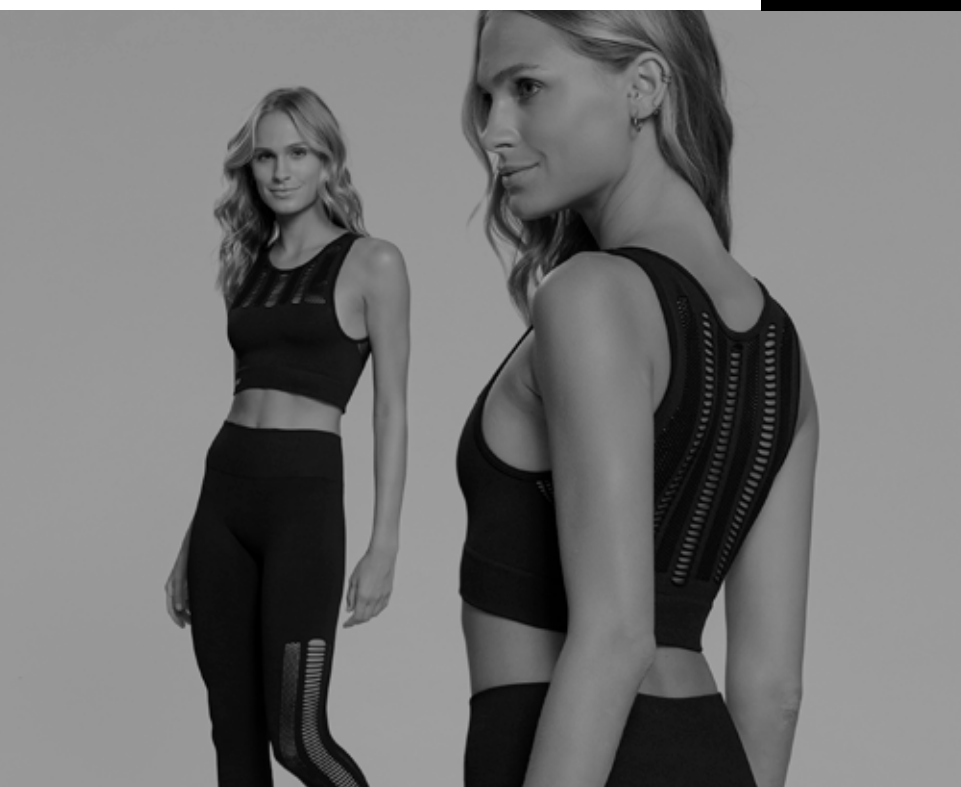
Fotografia Campanha;

Fotografia Editorial;

Fotografia Produto;

Inspiração;

Influencers.



formatos de
imagem / conteúdo

fotografia Campanha



Seu desenvolvimento é importante pois demonstra a criatividade e o propósito da sua marca/produto. A produção de uma campanha serve para comunicar um lançamento, e um conceito que será a base do seu trabalho. Esta é com certeza a sua principal ação e para onde você deve destinar mais recursos.

conceito / inspiração / personalidade / linguagem da marca



formatos de
imagem / conteúdo

fotografia Editorial



A execução de fotografias editoriais servem para mostrar as possibilidades, tendências, ocasiões e tecnologias utilizadas em sua marca/produto. Este conteúdo deve ser produzido com frequência mensal para utilização em e-commerce, redes sociais, newsletter e materiais de comunicação que possam ser destinados ao contato com o seu consumidor.

tendência / ocasião de uso / novidades / informação



formatos de
imagem / conteúdo

fotografia Produto



Seu consumidor quer conhecer mais sobre o seu produto, entender os detalhes, como é o seu produto em todas as faces, observar cores e texturas. Produza fotos técnicas, com padronização de cor/variações de ângulo/quantidade de imagens. Continue incluindo o seu conceito para um alinhamento de identidade estética.

produto / detalhes / venda / funcionalidade



formatos de
imagem / conteúdo

fotografia Flatlay

Esse formato é muito utilizado para expressar um conceito de produto. Geralmente sua produção acontece para diversificar a forma da comunicação da sua marca, sendo um complemento as imagens de campanha, pois conseguimos conectar facilmente a mensagem que desejamos transmitir ao consumidor.

produto / criativo / venda / formas de uso



formatos de
imagem / conteúdo

fotos de Inspiração



Esses são os respiros, o momento onde você deve conversar com o seu consumidor, levar conteúdo visual que estimule o envolvimento e o compartilhamento da sua marca. Você pode utilizar fotografias, ilustrações, frases, influencers e vídeos.

conceito / criativo / inspirador / conectado

exemplo de aplicação de conteúdo

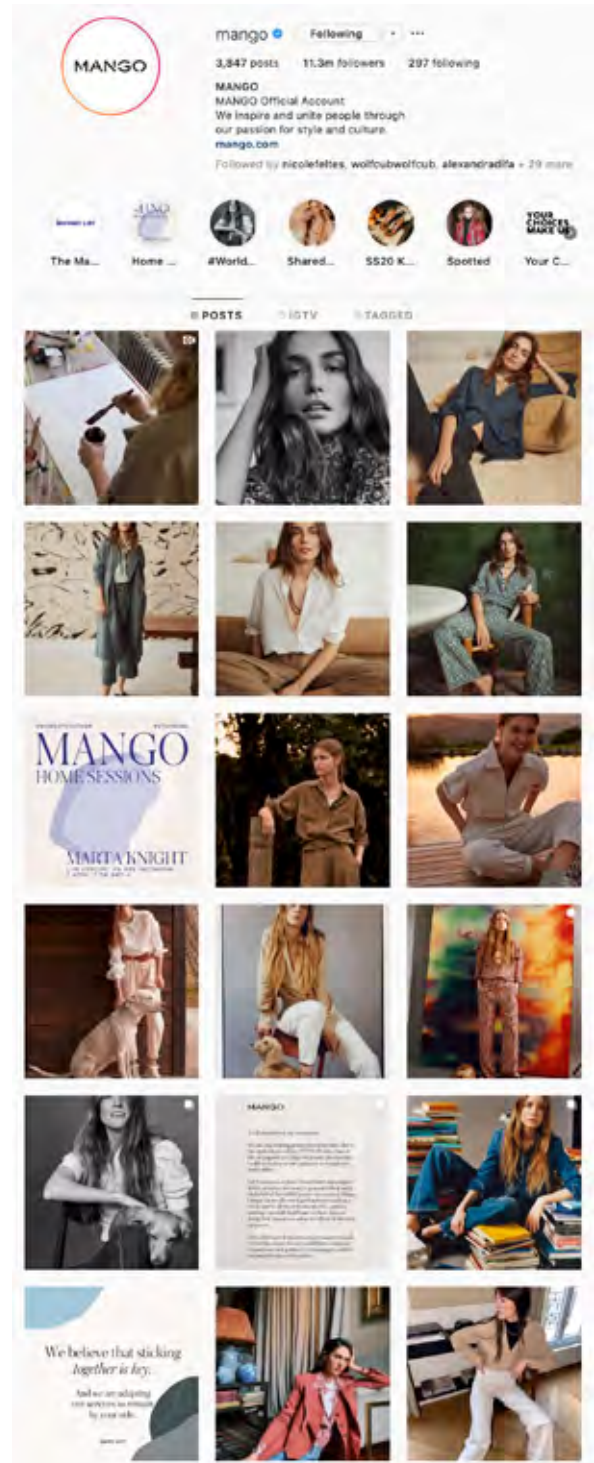
Como montar um conceito criativo no instagram



Saber aplicar o conteúdo desenvolvido é algo muito importante na estrutura da apresentação da sua marca, abaixo detalhamos o processo focado nas 3 principais áreas de contato com o seu consumidor: influência / marca / venda.

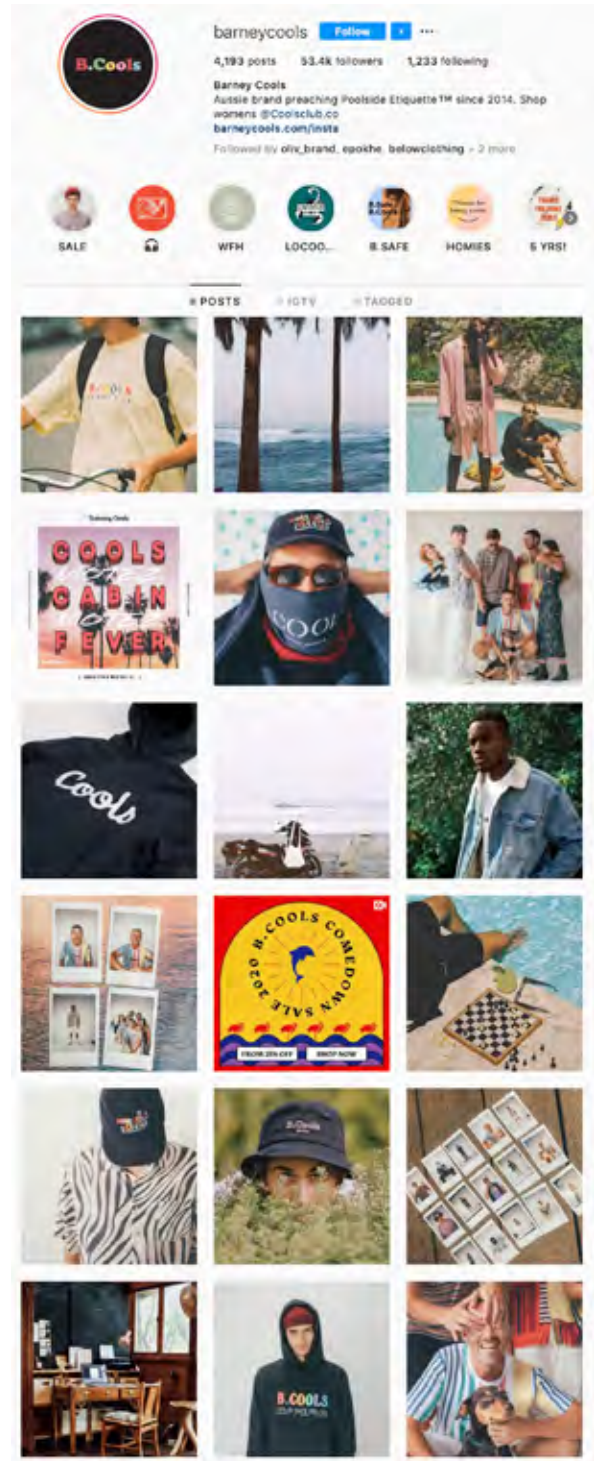
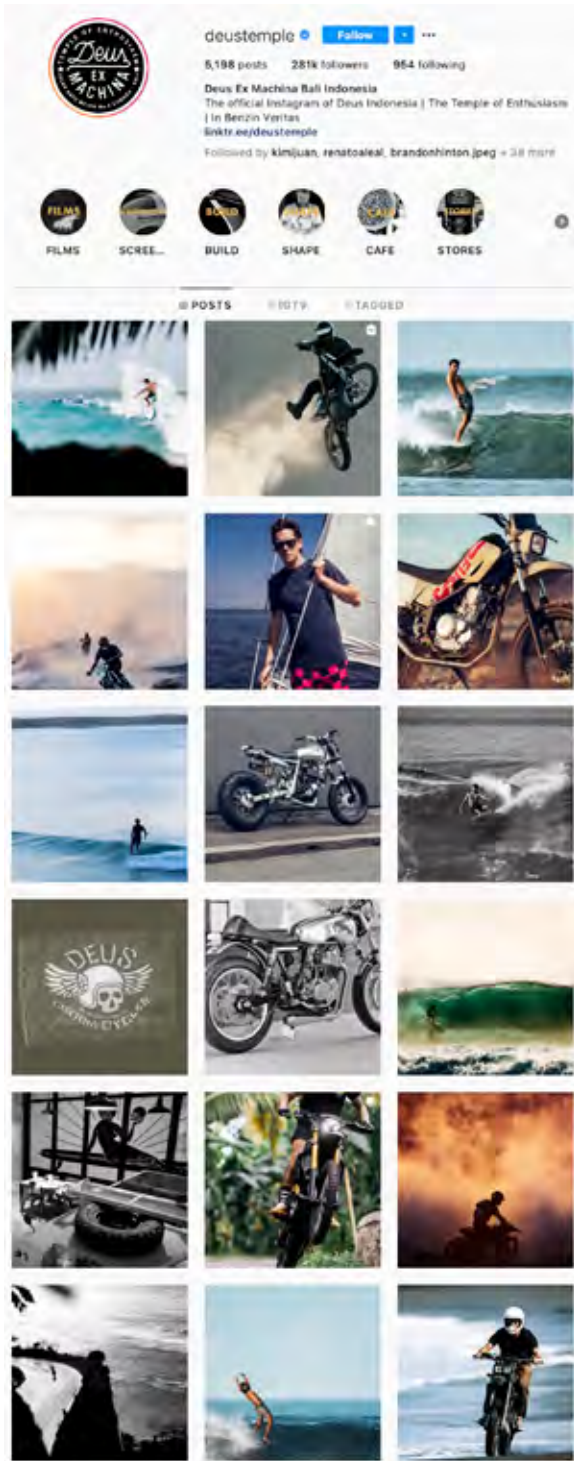
- Vídeo Editorial**
influência / venda / informação e novidades
- Fotografia Técnica**
venda / exposição do produto
- Inspiração**
influência / marca / venda / quem usa
- Fotografia Editorial**
influência / venda / informação e novidades
- Fotografia Campanha**
influência / marca / lançamentos
- Vídeo Campanha**
influência / marca / lançamentos
- Flatlay**
venda / ambientação do produto

separamos algumas referências para **Você se inspirar**



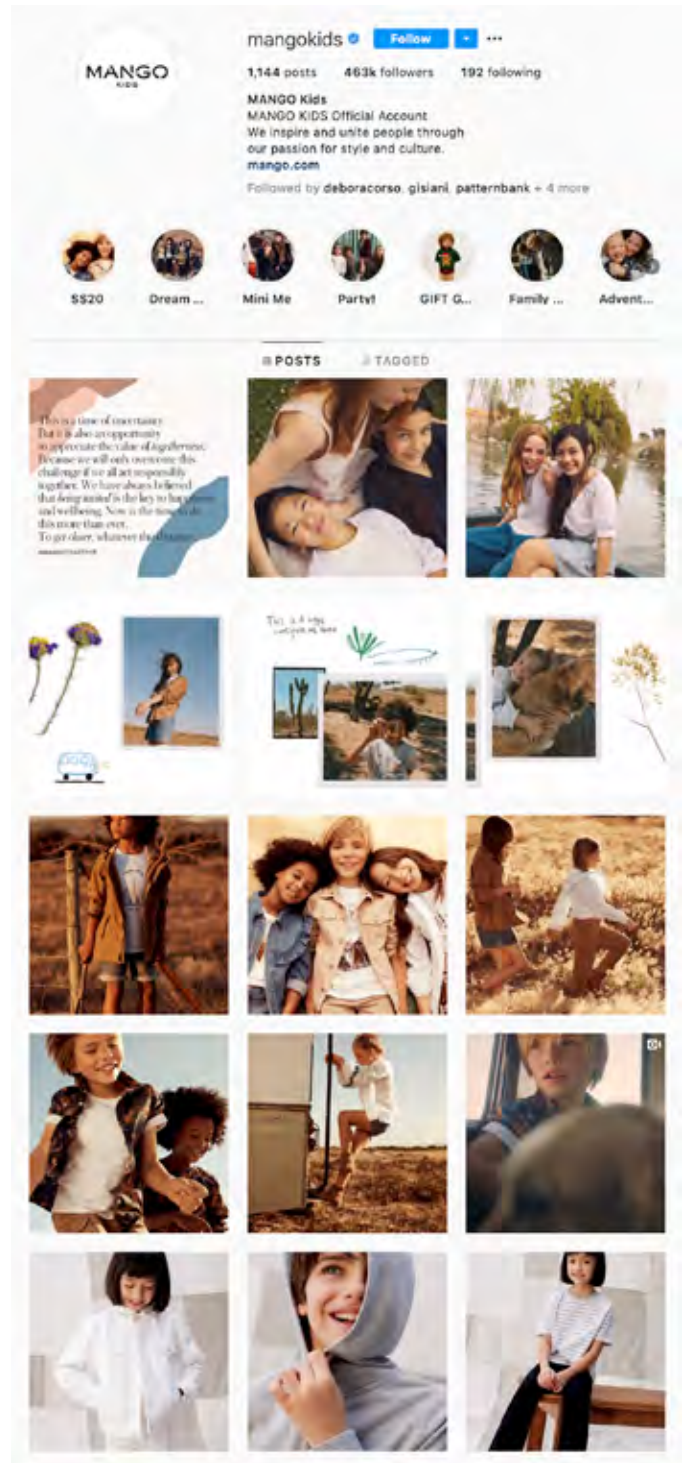
Moda Feminina

separamos algumas referências para Você se inspirar



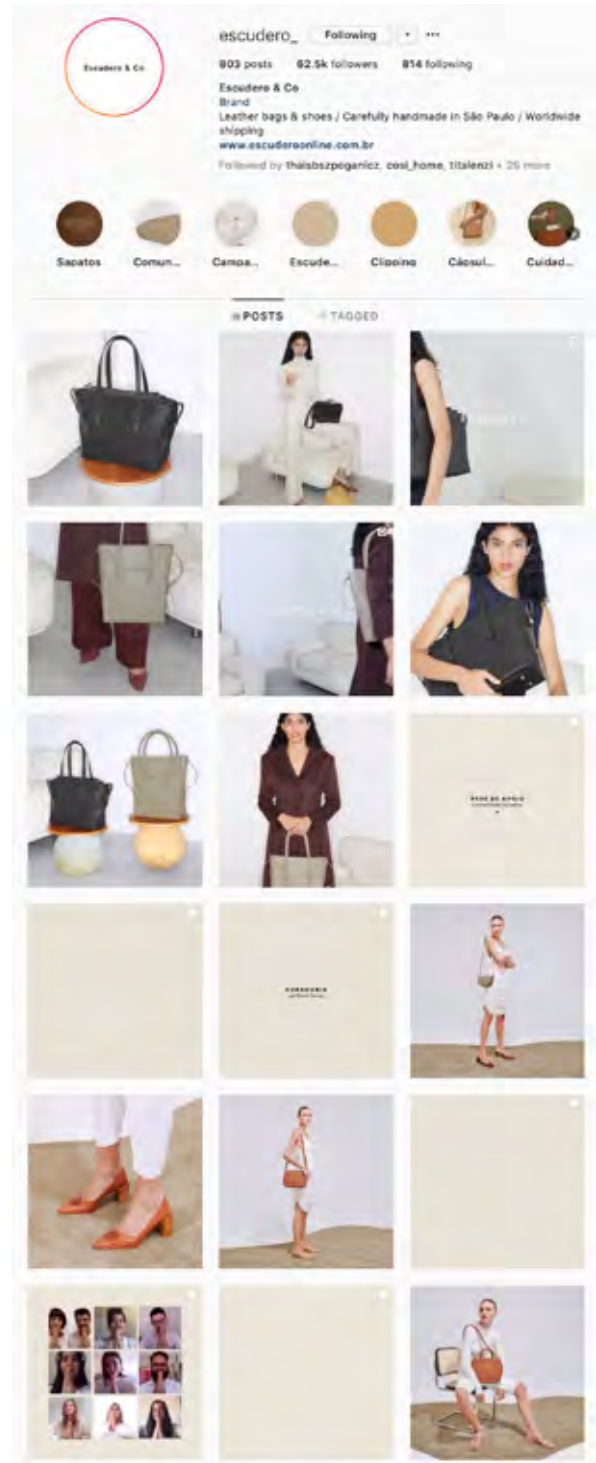
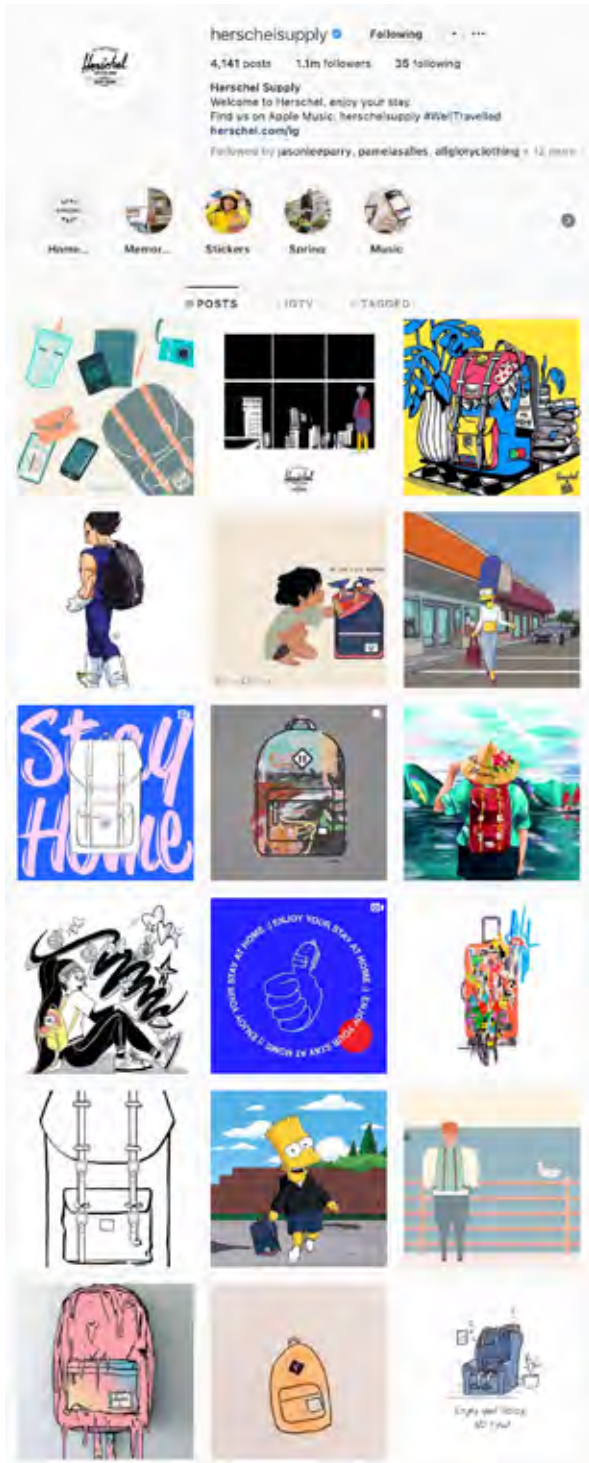
Moda Masculina

separamos algumas referências para Você se inspirar



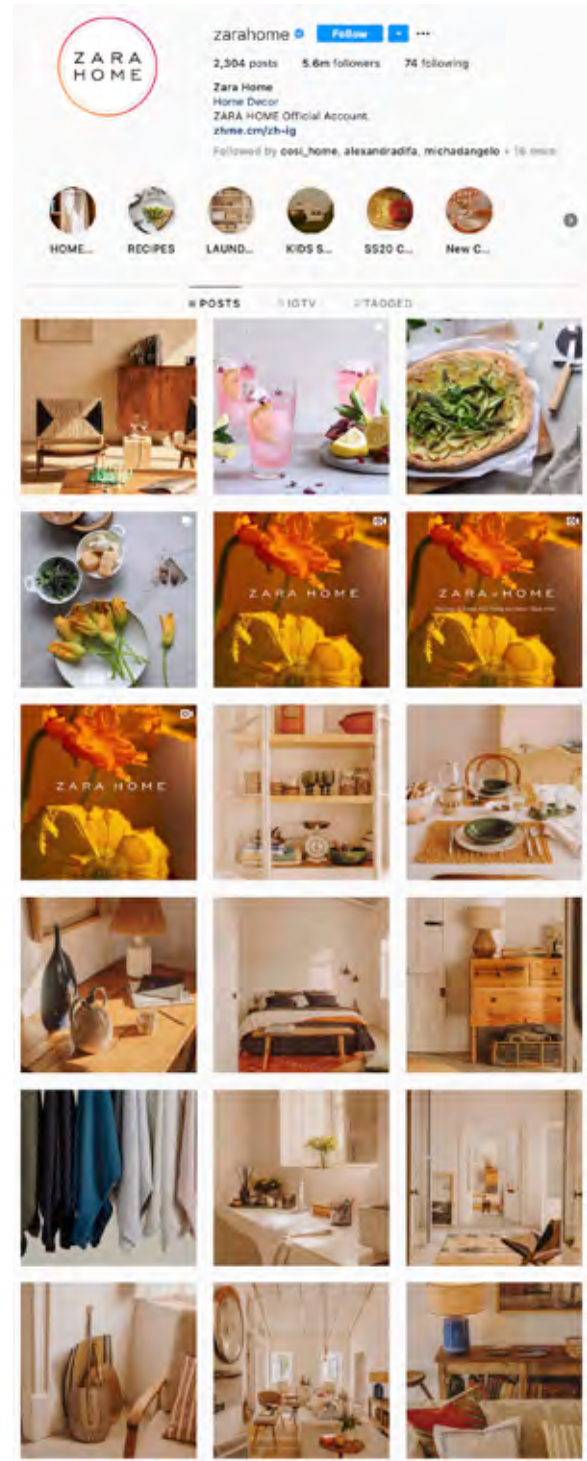
Moda Infantil

separamos algumas referências para **Você se inspirar**



Linha de Acessórios

separamos algumas referências para Você se inspirar



Linha de Homewear / Decoração



Algoritmo

a inteligência
artificial



As redes sociais estão sempre modificando a forma de entrega de seus conteúdos, priorizando contas que utilizam todos os seus recursos de forma diária.

Esteja alinhado com essa inteligência artificial, entenda como ela funciona e como define os perfis que terão preferência de exibição.



interação aumenta o **Relacionamento**

Os perfis que você mais executou algum tipo de interação (curtida / comentário / salvou / compartilhou ou pesquisou) vão aparecer sempre no topo das suas recomendações diárias.



Isso ocorre também com as pessoas que visualizam a sua marca e interagem com as suas publicações. O Algoritmo identifica que vocês possuem alguma afinidade e priorizará sempre esse relacionamento.

Dessa maneira, a produção diária de conteúdo é uma das alternativas para manter a sua marca sempre em evidência para o seu consumidor.



novidade / **Cronologia**

Seu post ainda pode ser visualizado instantaneamente de acordo com a sua publicação. É sempre relevante buscar as informações sobre os melhores horários da sua marca dentro das redes sociais. Entenda quando o seu público está mais ativo, utilize esta informação para executar as suas ações.



Esta atividade também contribuirá para que o seu conteúdo seja visualizado por outros consumidores que deixaram de se relacionar diariamente com a sua marca. Ele terá mais relevância dentro do Algoritmo, ampliando a duração da sua informação.

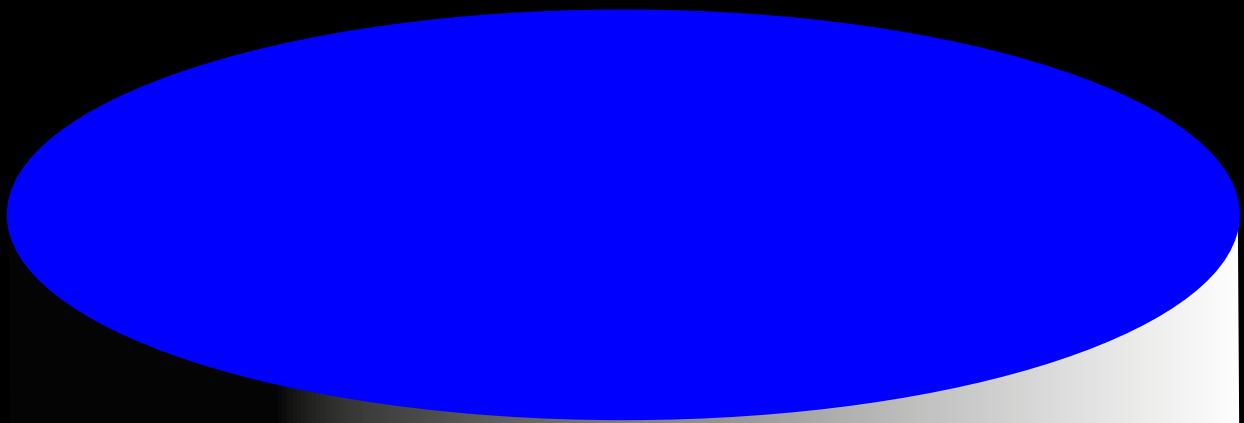


descoberta / **Interesses**

Toda vez que você visualiza um conteúdo o algoritmo entende que você tem interesse por essa informação, assim ele sempre irá recomendar conteúdos similares de forma preferencial.



Então tenha em mente que ampliar a forma que você oferece a informação através de outras abordagens, irá atrair uma audiência ainda maior para sua marca.



entenda como obter prioridade **No seu conteúdo**



Atualmente algumas informações colaboram para uma maior relevância, descoberta e interação na produção de conteúdos.

Crie conteúdo original;

Produza com qualidade estética
(isso estimula as ações de salvar e compartilhar);

Identifique o melhor horário para suas publicações;

Seja ativo! Publique diariamente;

Utilize os novos recursos
disponibilizados pelas plataformas;

IGTV! Outro recurso que possui
prioridade de visualização;

Stories! Quanto mais (com qualidade) melhor;

Use "Call to Action" para melhorar sua interação;

Crie Filtros;

Produza stickers;

Faça enquetes e questionários;

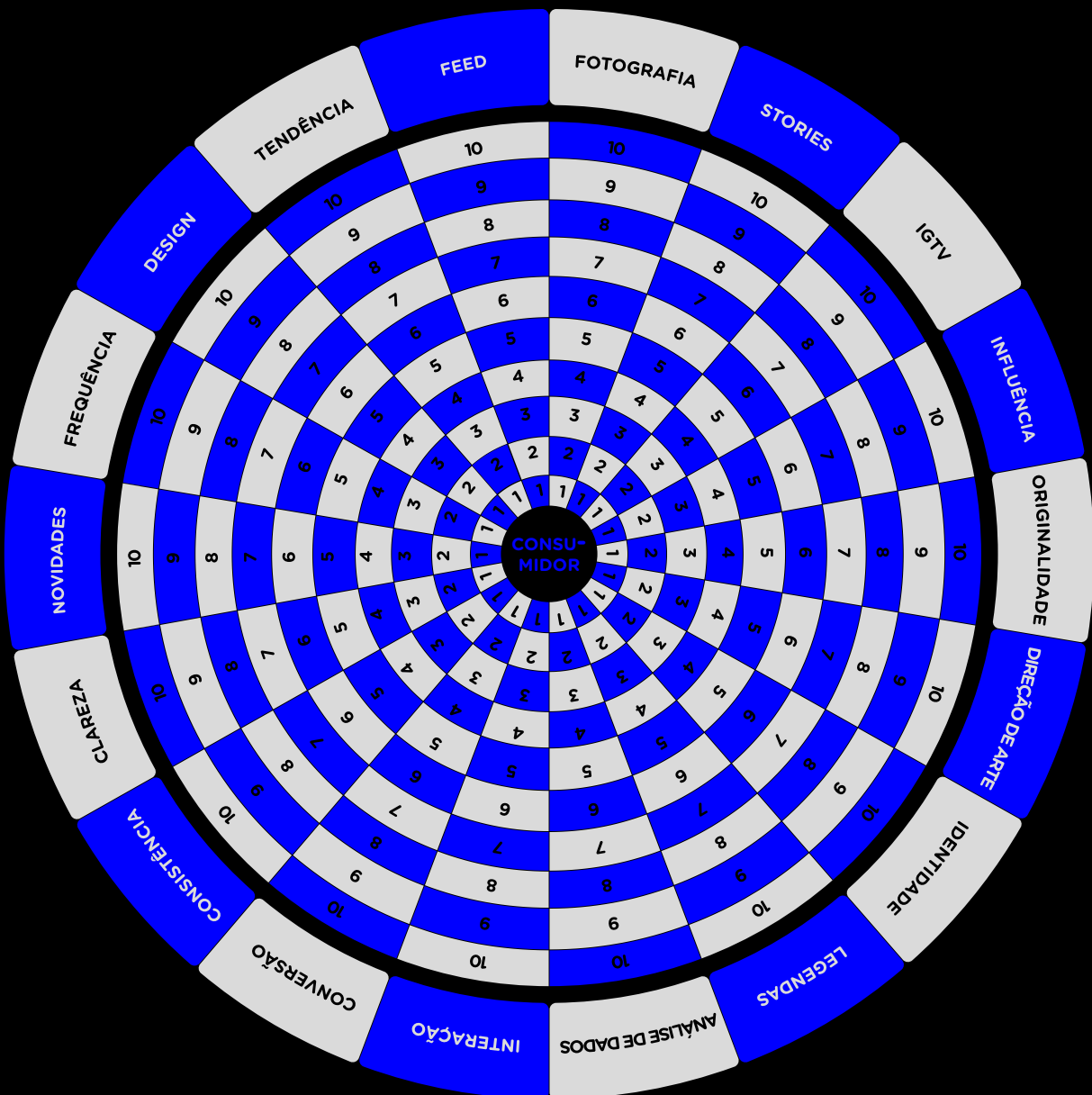
Responda a sua audiência, crie relacionamento;

Mantenha seu público informado com novidades.

como está a organização e foco da sua marca na Produção de conteúdo



No gráfico abaixo, de uma nota na escala de 10 à 1 (quanto mais próximo do centro, melhor está a qualidade da sua marca na produção de conteúdo).



Conte com uma equipe profissional na estratégia e desenvolvimento da sua marca para o mercado digital.

consumidor: gerando Necessidade da compra



Existem muitas maneiras de você falar com o seu cliente, mas algumas podem potencializar as vendas e o relacionamento com a sua marca.

Desejo

Crie um bom storytelling, faça com que o seu público participe, acompanhe e manifeste a sua opinião sobre a sua marca. O envolvimento emocional é um dos principais fatores de decisão na escolha de uma marca/produto.

Função

Falar sobre as qualidades, tecnologias, propor novas formas de utilização, são ótimos argumentos para despertar o interesse.



Novidades

Apresente atualizações constantes, promova, crie o senso de necessidade. Os consumidores gostam de demonstrar que estão atentos aos acontecimentos e permitir essa experiência é uma estratégia favorável para conversão.



Relacionamento

Comunique sobre os seus clientes, leve o seu público para o seu canal e promova esse momento de destaque para eles. Fale também sobre pessoas que usam o seu produto, relacione com referências, influencers e demonstre a sua preocupação em criar experiências reais com a marca.



algumas Informações sobre os formatos de **Venda online**



Produza conteúdo pensando no canal correto de aplicação,
assim os seus resultados serão maiores.
Conheça os principais e entenda como funcionam.

E - COMMERCE

(loja virtual da marca).

M - COMMERCE

(versão do e-commerce para dispositivos móveis).

S - COMMERCE

(vendas por redes sociais).

C - COMMERCE

(canal exclusivo que aproxima o
consumidor da sua marca, através
de apps próprios de venda / apps de
mensagem e conversação).

NEWSLETTER

Um dos principais canais
de publicidade de uma marca. Quando
bem executada agrega valor ao cliente
através de benefícios, exclusividade
de ofertas e informações sobre a
marca, produto, tendência e dicas de
comportamento.



algumas Informações sobre o
Ambiente de vendas digital



O Brasil é o país que mais consome digitalmente na AMÉRICA LATINA.

Em 2019 o faturamento nas operações online foram de R\$75,1 bilhões.

MODA e ACESSÓRIOS são as categorias que mais vendem digitalmente.

Foram mais de 178,5 milhões de pedidos online.

O valor médio de gastos (anual) por pessoa foi de R\$ 2.121,00.

O valor médio por pedido (único) foi de R\$ 420,40.

Houve um aumento no consumo de 22,7% em 2019.

23% dos consumidores optaria por pagar preços mais altos para consumir conteúdo com mais qualidade.

85% dos consumidores compram por smartphones.



algumas informações sobre o
Ambiente de vendas digital



Instagram.

83% dos usuários consomem novas marcas e produtos pelo Instagram.

80% dos usuários definem sua compra pelo Instagram.

A média de utilização diária do Instagram é de 53 minutos por usuário.

O Instagram pode gerar até 4x mais resultados que o Facebook.

Newsletter

76% das pessoas que recebem uma newsletter compram pelo impacto da informação.

tenha um ótimo
Atendimento online



Esteja disponível e capacite o seu atendimento online, retorne as mensagens das suas redes sociais instantaneamente e mostre-se disponível para o seu consumidor. Crie canais exclusivos para o seu

representante e revendedor, auxilie ele no processo de inclusão digital e demonstre os benefícios que ele pode extrair trabalhando em conjunto com você.

**Forneça conteúdo e
compartilhe estratégias,
promova os negócios dos
seus revendedores.**

Mantenha o diálogo aberto e atualizado com novidades, esteja atento as movimentações em suas redes sociais e e-commerce.





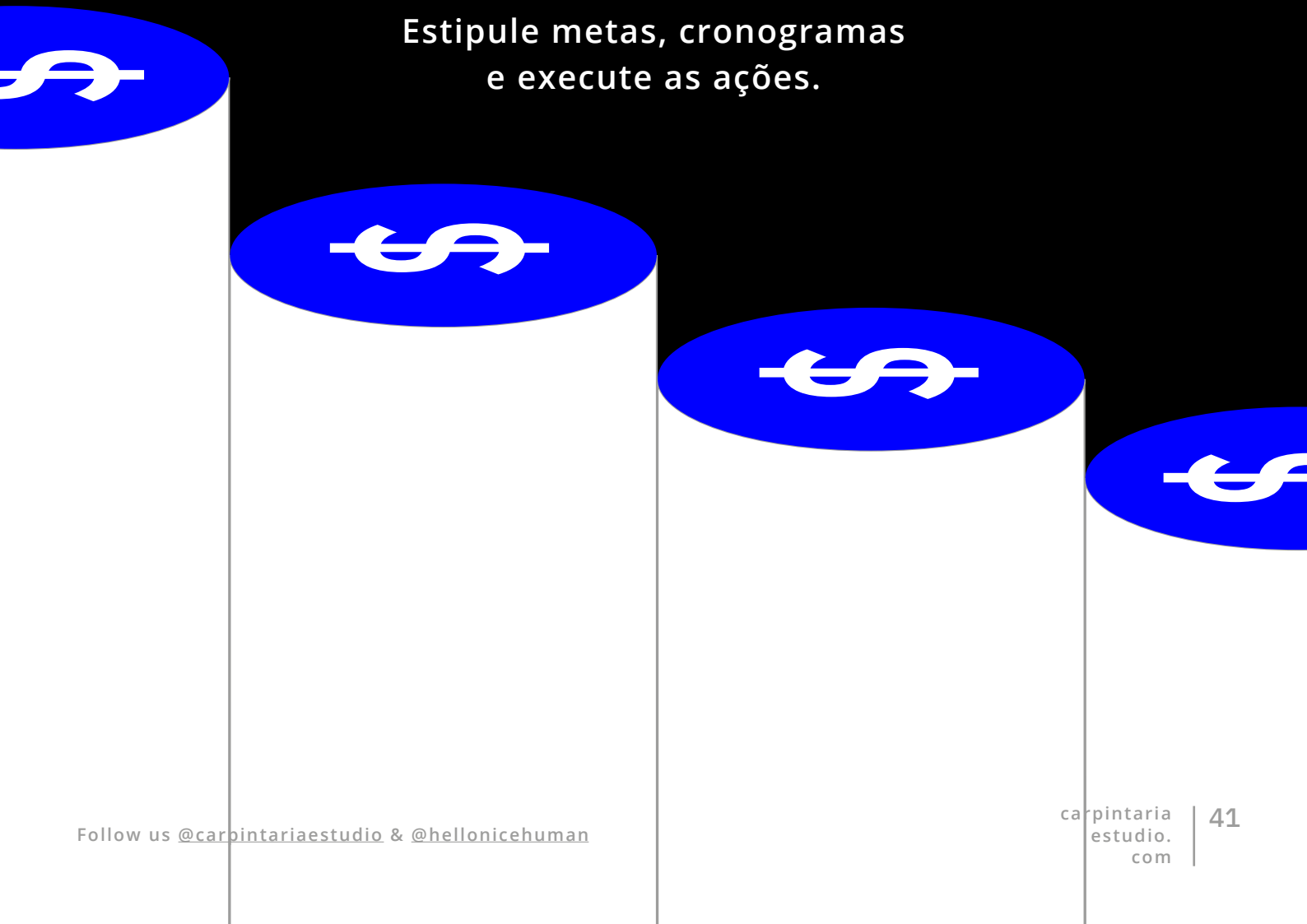
invista em ações
patrocinadas

Online



Esta é uma ótima forma de ganhar visibilidade rapidamente e aumentar o fluxo de entrega do conteúdo. Organize junto ao seu planejamento de conteúdo um calendário de recursos para investimentos mensais/semanais. As ações de novidades, promoções e vendas de produtos ou campanhas também entram na lista para links patrocinados.

Estipule metas, cronogramas
e execute as ações.



■ Enjoy And Get Inspired
To Do Something New

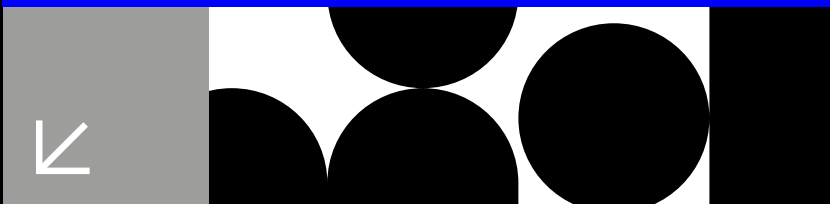
Queremos apresentar
alguns projetos
realizados pelos
nossos estúdios

CARPINTARIA

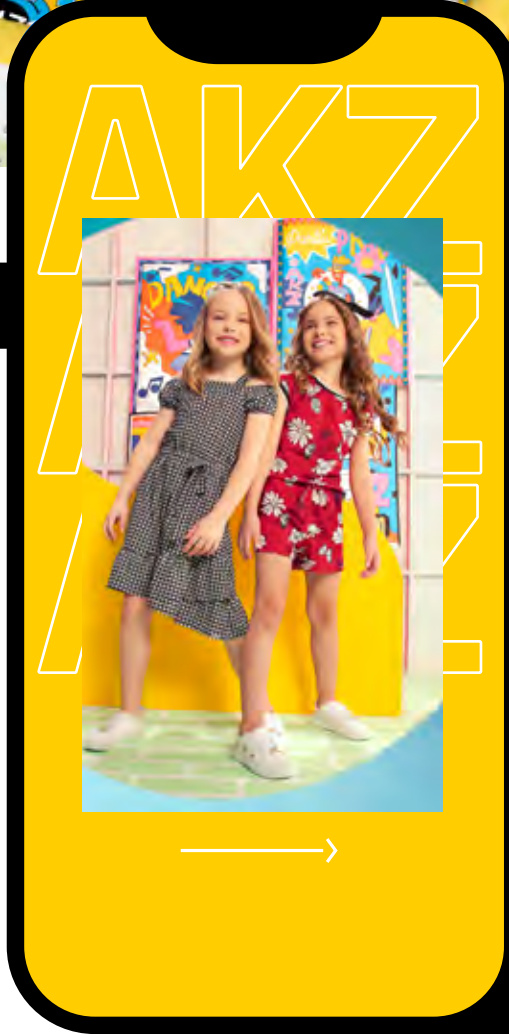
X

HELLO NICE HUMAN

e como podemos colaborar na
produção de conteúdos criativos
para aumentar o retorno
comercial da sua marca.



HELLO 
NICE HÜUMAN



Alakazoo

Somos responsáveis pela comunicação dessa marca que transforma o universo infantil. Aumentamos em 12 meses 100% da sua audiência nas redes sociais, produzindo conteúdos originais e exclusivos, adaptando as campanhas, acrescentando um calendário que representa a essência da marca e que interage com novidades e informações junto ao consumidor.



White sands stories

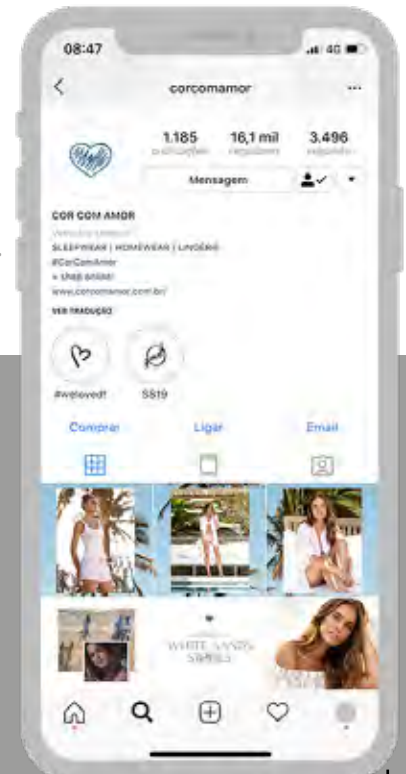


@corcomamor

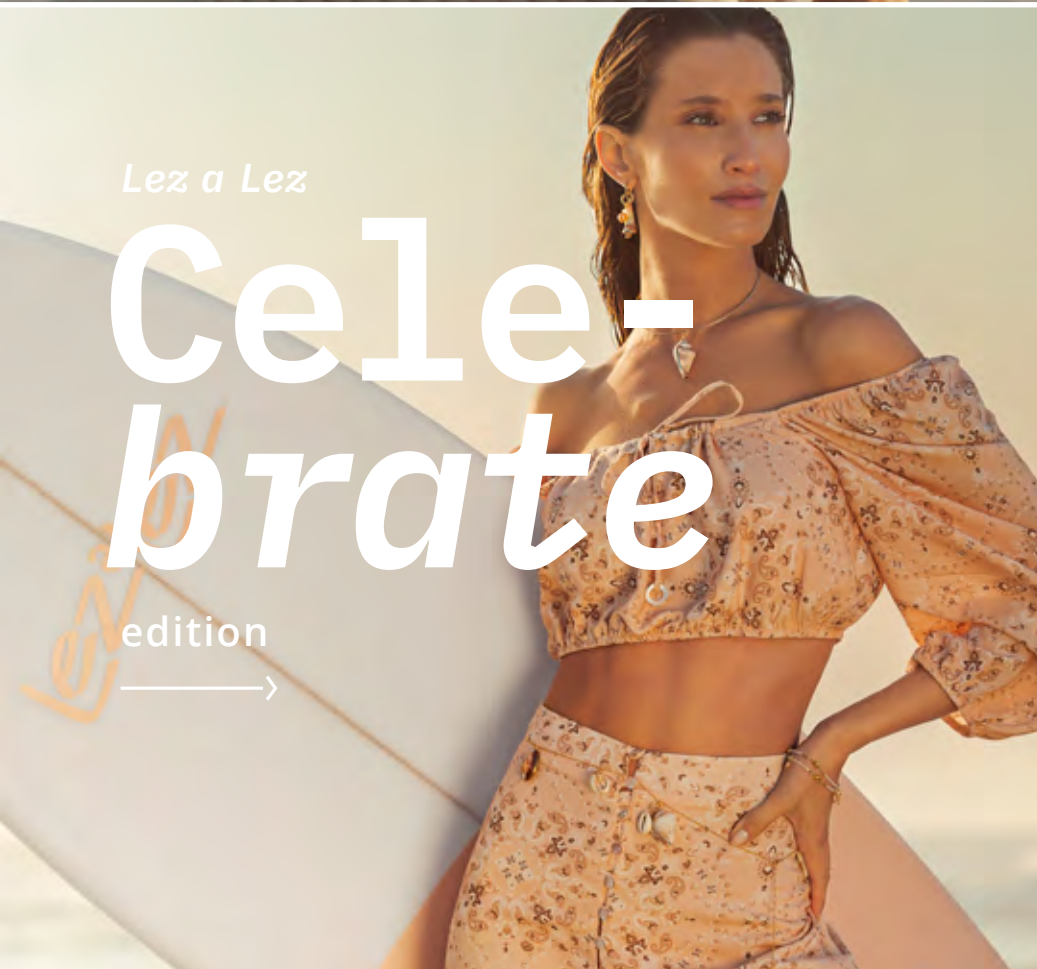
Fomos os responsáveis pela gestão e planejamento do conteúdo digital, criamos todo o material de comunicação para impulsionar o crescimento da marca no mercado online. Alinhamos a sua identidade e relacionamento com o público.

Executamos os lançamentos das novas campanhas e coleções, calendários de mídia, varejo e a ativação dessas ações.

Produzimos a direção de arte e design do e-commerce / fotografia de campanhas / editoriais / lookbook / flatlay / todo o conteúdo de mídia / catálogos / revistas customizadas / vídeos e materiais de pdv.



■ Enjoy And Get Inspired To Do Something New



Lez a Lez

Celebrate

edition



Para a Lez a Lez produzimos editoriais fotográficos, materiais flatlay, conteúdos para redes sociais e projetos de comunicação para equipe comercial, sempre levando em consideração o olhar para o universo digital. Por essa atitude, a marca é referência na moda brasileira.

Follow us
[@carpintariaestudio](#)
& [@hellonicehuman](#)

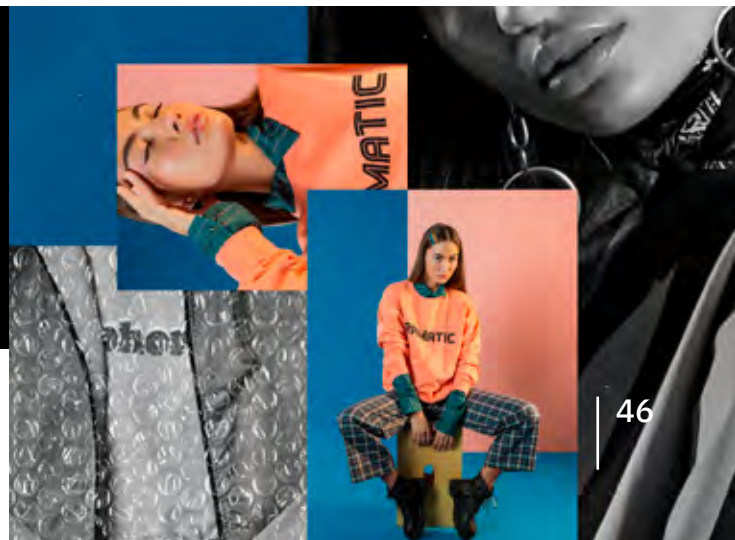




@lerrux

Criamos e desenvolvemos materiais digitais fotográficos para a marca que é sucesso na internet entre o público jovem. O conteúdo é focado nas atualizações e nas principais referências de moda.

Somos os responsáveis pela produção do e-commerce e da linguagem de design representada através das ilustrações.



e para reforçar, segue
um breve resumo de tudo que
Apresentamos nesse material



Construa um boa presença digital;
Invista na identidade da sua marca/produto;
Busque um profissional para te auxiliar no processo;
Execute um planejamento;
Tenha bons recursos;
Organize os seus processos;
Comunique o seu produto de forma criativa;
Aumente o relacionamento com o seu consumidor;
Ofereça novidades para o seu consumidor;
Produza campanhas inovadoras;
Inove levando mais sugestões sobre a sua marca/produto;
Demonstre todas as possibilidades da sua marca/produto;
Seja um canal de inspiração;
Experimente;
Esteja sempre disponível;
Crie conteúdo diário;
Permaneça constante;
Produza com exclusividade.

E o principal,

mantenha a sua marca/produto alinhada em todas as
suas plataformas de vendas e canais de comunicação.



HELLO 
NICE HUMAN

Queremos deixar um canal
de comunicação aberto
com você e nos
disponibilizamos a
colaborar com qualquer
outra informação.

Agora que você teve acesso a
um conteúdo básico sobre como
aperfeiçoar a sua marca/produto na
comunicação digital, esperamos que
as suas vendas se fortaleçam.

Estamos prontos para te
ajudar nesse processo de
posicionamento digital,
vamos começar?



HELLO 
NICE
HUMAN

e-mail. news@carpintariaestudio.com
whatsapp. [+55 47 999671551](tel:+5547999671551)

[@carpintariaestudio](#) / [@hellonicehuman](#)

carpintariaestudio.com