



N.º 01 — Diagnóstico Estratégico

L'ACQUA MARINA

Home Resort.

Um estudo editorial sobre o que o produto entrega, o que a comunicação revela e o que ainda precisa ser dito.

PREPARADO POR **SQUAD FILM** LAGO CORUMBÁ IV · GOIÁS 19 PÁGINAS

N.º 02

O PROBLEMA CENTRAL

O PRODUTO É UM.

A

comunicação

vende

outro.

O site e o Instagram comunicam **hotel de luxo para hóspede**, não **investimento imobiliário com escritura para comprador**. O

MULTIPROPRIEDADE
2025

R\$

92,7

BI

posicionamento atual subestima o ativo.

SQUAD FILM · DIAGNÓSTICO

VALOR GERAL DE
02 / 19
VENDAS · BRASIL



N.º 03

AS CAMADAS DE VALOR

O QUE O PRODUTO *realmente* ENTREGA.

Quatro camadas compõem a oferta real. Apenas uma delas — parcialmente — é ativada pela comunicação atual.

01 —
PROPRIEDADE

ESCRITURA REAL

Patrimônio registrado sob a Lei 13.777/2018, com direito em cartório.

**AUSENTE NA
COMUNICAÇÃO**

02 —
EXPERIÊNCIA

QUATRO SEMANAS

Uso anual garantido em refúgio à beira do Lago Corumbá IV.

**POUCO
EXPLORADA**

03 — RENDA

ALUGUEL DAS SEMANAS

Monetização previsível das semanas não utilizadas pelo proprietário.

AUSENTE

04 — STATI

EXCLUS

Pertencer a partilhado e famílias.

MAL EXPL

SQUAD FILM · DIAGNÓSTICO

03 / 19



N.º 04

DIAGNÓSTICO DE POSICIONAMENTO

Home Resort É
O TERMO
CERTO.
MAS O
MARKETING SÓ
ATIVA O
“RESORT”,
DEIXANDO
INVISÍVEL O
“HOME”.

ELEMENTO	STATUS NA COMUNICAÇÃO ATUAL
Home	NÃO COMUNICADO
Resort	PARCIALMENTE COMUNICADO
L'Acqua	SUPERFICIALMENTE COMUNICADO
Marina	NÃO COMUNICADO

SQUAD FILM · DIAGNÓSTICO
HOJE — O QUE O PÚBLICO
ENTENDE

04 / 19
**CORRETO — O QUE DEVERIA
COMUNICAR**



N.º 05

ANÁLISE DE SITE

NOTA DO *site atual.*

AVALIAÇÃO SQUAD FILM

2,5/10

GRAU DE PRONTIDÃO
COMERCIAL

FALHAS CRÍTICAS IDENTIFICADAS · TOQUE PARA DETALHES

01	Galeria retorna erro 404	+
02	Zero vídeos e nenhum tour 360°	+
03	Nenhuma menção à Lei 13.777/2018	+
04	E-mail genérico do Gmail	+
05	Single page sem SEO	+
06	Sem depoimentos ou prova social	+
07	Sem simulação financeira	+

SQUAD FILM · **DIAGNÓSTICO**

05 / 19



N.º 06

INSTAGRAM · ANÁLISE DE GAP

NÚMEROS QUE *não mentem.*

A conta tem base, mas o conteúdo não sustenta a tese de imóvel. Bio genérica, nenhuma menção a Lago Corumbá IV, multipropriedade ou escritura.

3.227 SEGUIDORES	128 PUBLICAÇÕES	00 DEPOIMENTOS	00 REELS PROFISSIONAIS
----------------------------	---------------------------	--------------------------	-------------------------------------

O QUE FALTA NA BIO

- Localização explícita: Lago Corumbá IV
- Palavra-chave: multipropriedade
- Palavra-chave: escritura
- CTA com link para landing page de captação

SQUAD FILM · **DIAGNÓSTICO**

06 / 19

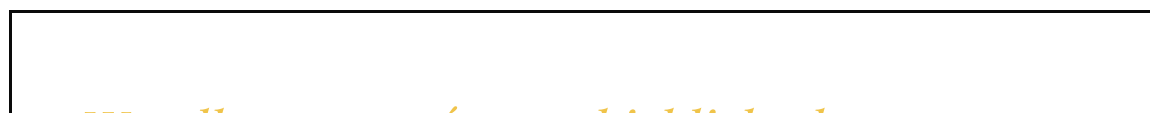


N.º 07

COMPARAÇÃO COMPETITIVA

O QUE A CONCORRÊNCIA *faz melhor.*

WYNDHAM CORUMBÁ REFERÊNCIA REGIONAL	GAV RESORTS ALCANCE NACIONAL	TAYAYÁ PARANÁ	DIROMA CALDAS NOVAS
<ul style="list-style-type: none">• Highlight “Depoimentos” com 31 posts• Tour virtual integrado ao site• Vídeos profissionais com drone• Landing pages segmentadas	<ul style="list-style-type: none">• Reels com trilha e lifestyle• Simulação financeira online• Blog com SEO ativo• Depoimentos em vídeo	<ul style="list-style-type: none">• Fotografia aérea premium• Conteúdo educativo sobre multipropriedade• CTA claro em cada publicação• Stories diários com bastidores	<ul style="list-style-type: none">• Megaestrutura de marketing• Campanhas de TV e digital• Eventos presenciais• Aplicativo próprio



Wynnam mantém um highlight de
depoimentos *com 31 publicações.*
*L'Acqua tem 128 publicações e **zero***

SQUAD FILM · DIAGNÓSTICO

07 / 19



N.º 08

DADOS DE MERCADO

MULTIPROPRIEDADE NO BRASIL EM *2025.*

O mercado está em expansão consistente. O timing favorece quem constrói reputação agora.

<i>R\$ 92.7 bi</i> VGV POTENCIAL	<i>216</i> EMPREENDIMENTOS	<i>+16.6 %</i> CRESCIMENTO ANUAL
---	-------------------------------	-------------------------------------

<i>R\$ 75.9 mil</i> TICKET MÉDIO POR COTA	<i>97</i> MUNICÍPIOS COM OFERTA
--	------------------------------------

FONTE: CAIO CALFAT REAL ESTATE CONSULTING · SECOVI-SP · 2025

SQUAD FILM · DIAGNÓSTICO

08 / 19



N.º 09

LAGO CORUMBÁ IV

A LOCALIZAÇÃO QUE *vende sozinha.*

CONCORRENTES NO LAGO

SQUAD FILM · **DIAGNÓSTICO**

09 / 19



N.º 10

O PODER DO VÍDEO

POR QUE VÍDEO PROFISSIONAL É *inegociável*.

+403%MAIS CONSULTAS
COM VÍDEO · NAR**+31%**MAIS RÁPIDO
PARA VENDER ·
ZILLOW**+68%**ENGAJAMENTO
COM DRONE**+95%**RETENÇÃO
CONTRA TEXTO
· WYZOWL

L'Acqua Marina tem **zero vídeos profissionais** publicados. Em um mercado em que o formato gera **+403% de contatos qualificados**, cada dia sem captação é uma venda perdida.

SQUAD FILM · DIAGNÓSTICO

10 / 19







N.º 11

AS PERGUNTAS

DÚVIDAS QUE A COMUNICAÇÃO DEVERIA RESOLVER *antes* DA REUNIÃO DE VENDAS.

Nenhuma das respostas abaixo está disponível hoje no site ou no Instagram. Toda dúvida não resolvida em mídia vira fricção em mesa de negociação.

- 01 É imóvel de verdade?

- 02 A escritura fica no meu nome?

- 03 Quantas semanas recebo e como as uso?

- 04 Posso alugar quando não uso?

- 05 Quem administra o empreendimento?

- 06 Qual é a vantagem contra comprar sozinho?

- 07 Qual é a diferença em relação a timeshare?

SQUAD FILM · DIAGNÓSTICO

11 / 19



N.º 12

REPOSICIONAMENTO

NOVA TESE DE *comunicação.*

“Seu home resort no Lago Corumbá IV: uma segunda residência em multipropriedade, com escritura, uso garantido e possibilidade de renda por aluguel.”

TERRITÓRIO 01

PATRIMÔNIO

“Seu imóvel no lago.” Foco em escritura, legislação e valorização.

TERRITÓRIO 02

LIFESTYLE

“Seu refúgio a uma hora.” Foco em viver, descansar e escapar.

TERRITÓRIO 03

INVESTIMENTO

“Renda enquanto você não usa.” Foco em retorno financeiro.

TE

E

“C
Fc
st

SQUAD FILM · ESTRATÉGIA

12 / 19



N.º 13

FRASES QUE VENDEM

COMUNICAÇÃO QUE *converte.*

Três frases, três camadas de valor, três objeções derrubadas.

*“Você não se hospeda. Você chega **no seu lugar.**”*

*“Seu patrimônio trabalha **365 dias.** Você usa 28.”*

*“Apenas **oito famílias** terão escritura neste chalé.”*

CADA FRASE ATACA UMA OBJEÇÃO ESPECÍFICA E ATIVA UMA CAMADA DE VALOR DISTINTA.

SQUAD FILM · ESTRATÉGIA

13 / 19



N.º 14

PLANO DE CORREÇÃO

PRIORIDADES

estratégicas.

P1 CORRIGIR O ENTENDIMENTO DO PRODUTO⁺

Deixar claro, em toda mídia, que é um imóvel com escritura — não hospedagem.

P2 ELEVAR A PERCEPÇÃO DE VALOR⁺

Vídeo profissional, fotografia aérea, landing page dedicada e tour virtual 360°.

P3 COMUNICAR O ALUGUEL COM RESPONSABILIDADE⁺

Tornar a renda potencial explícita, com transparência sobre regulamentação e riscos.

P4 CONSTRUIR CONFIANÇA PÚBLICA⁺

Depoimentos, prova social e autoridade visível do incorporador.

SQUAD FILM · ESTRATÉGIA

14 / 19



N.º 15

A PROPOSTA

COMUNICAÇÃO INTEGRADA

EM *três meses.*

Um ciclo completo de diagnóstico, captação, publicação e otimização — com entrega auditável mês a mês.

MÊS 01	MÊS 02	MÊS 03
R\$ 3.500	R\$ 3.500	R\$ 3.500
<ul style="list-style-type: none">→ Estratégia e briefing	<ul style="list-style-type: none">→ Conteúdo mensal	<ul style="list-style-type: none">→ Escala de campanhas
<ul style="list-style-type: none">→ Captação audiovisual presencial	<ul style="list-style-type: none">→ Gestão de social media	<ul style="list-style-type: none">→ Conteúdo adicional
<ul style="list-style-type: none">→ Landing page	<ul style="list-style-type: none">→ Otimização contínua	<ul style="list-style-type: none">→ Relatório final
<ul style="list-style-type: none">→ Setup de anúncios	<ul style="list-style-type: none">→ Gestão ativa de anúncios	<ul style="list-style-type: none">→ Playbook de continuidade

TOTAL DO CICLO

Três parcelas · equivale a 0,014% do ticket médio de uma cota.

R\$ 10.500
SQUAD FILM · PROPOSTA

15 / 19



N.º 16

ENTREGÁVEIS

TUDO O QUE ESTÁ *incluído.*

ESTRATÉGIA · 03

- + Diagnóstico completo
- + Plano de reposicionamento
- + Briefing criativo

AUDIOVISUAL · 03

- + Vídeo institucional com drone
- + Três Reels profissionais
- + Tour virtual 360°

FOTOGRAFIA · 01

- + Ensaio fotográfico premium

DIGITAL · 02

- + Landing page otimizada
- + Setup Google Analytics e Pixel

CONTEÚDO · 03

- + Grid de conteúdo mensal
- + Calendário editorial
- + Copywriting para publicações

ANÚNCIOS · 03

- + Campanhas Meta Ads
- + Campanhas Google Ads
- + Criativos para anúncios

COMERCIAL · 02

- + Script de vendas atualizado
- + Material de apoio digital

RELATÓRIO E GESTÃO · 02

- + Relatório mensal de performance
- + Gestão de projeto dedicada

SQUAD FILM · PROPOSTA

16 / 19



N.º 17

CRONOGRAMA

DIAS PARA OS *primeiros resultados.*

DIA 01	KICK-OFF E BRIEFING PRESENCIAL Alinhamento estratégico e coleta de materiais.
DIAS 02-03	CAPTAÇÃO PRESENCIAL Vídeo, fotografia, drone e tour 360° no empreendimento.
DIAS 04-05	LANDING PAGE E SETUP DE ANÚNCIOS Página de conversão ativa e campanhas configuradas.
DIA 07	PRIMEIRO CONTEÚDO PUBLICADO Publicações e Reels com o novo posicionamento no ar.
DIA 14	PRIMEIRO RELATÓRIO PARCIAL Métricas iniciais e ajustes finos de campanha.

SQUAD FILM · PROPOSTA

17 / 19



N.º 18

PERSPECTIVA DE INVESTIMENTO

O CUSTO DE *não fazer* CONTRA O DE *fazer.*

Custo de não fazer — uma cota perdida

R\$ 75.900

Investimento total em três meses

R\$ 10.500

Se gerar uma única venda adicional — ROI

7x

Mesmo escopo contratado em serviços avulsos

~~R\$ 35.000+~~

Fotógrafo, videomaker, social media, gestor de
anúncios e designer — contratados em separado —

ultrapassam ~~R\$ 35.000.~~
Squad Film, integrado: R\$ 10.500.

18 / 19



N.º 19

PRÓXIMOS PASSOS

VAMOS *começar?*

Se fizer sentido, ajustamos os detalhes finos em conjunto e o contrato fica pronto para iniciar **imediatamente**.



SQUADFILM.COM

@SQUADFILME

CONTATO@SQUADFILM.COM

CINEMA DE PERFORMANCE

SQUAD FILM · FIM

19 / 19

