



SQUAD FILM · CINEMA DE PERFORMANCE · DOCUMENTO EDITORIAL Nº 001/2026

Programa Investidores. L'Acqua Marina Home Resort.

Dossiê inicial completo: contexto, diagnóstico, mercado, concorrência, branding, materiais já produzidos, escopo, entregas, cronograma, estrutura de investimento, riscos e próximos passos. Base técnica e comercial viva do contrato.

CLIENTE

L'Acqua Marina Home Resort
Abadiânia · Goiás · Lago Corumbá IV

FORNECEDOR

Squad Film
Cinema de Performance

DECISOR · ARTICULADOR

Nelson Aurora Do Lago
Rafael Miranda / Grupo Leader

PROJETO · DATA

Programa Investidores 2026
Entregue em 21 · Abr · 2026

SQUAD FILM · SQUADFILM.COM · @SQUADFILME · DOCUMENTO CONFIDENCIAL

Índice do documento.

I	Ficha do documento	→	03
II	Contexto e objetivo	→	04
III	Histórico e linha do tempo	→	05
IV	Transcrição literal · grupo WhatsApp	→	06
V	Empreendimento · produto	→	07
VI	Galeria · referência visual	→	08
VII	Stakeholders · governança	→	09
VIII	Branding · identidade atual	→	10
IX	Diagnóstico · site e copy	→	11
X	Diagnóstico · Instagram	→	12
XI	Diagnóstico · canais ausentes	→	13
XII	Materiais já produzidos	→	14
XIII	Mercado multipropriedade Brasil	→	15
XIV	Mercado · Goiás e região	→	16
XV	Concorrência direta no lago	→	17
XVI	Benchmarks setoriais e aspiracionais	→	18
XVII	Dados de impacto · audiovisual	→	19
XVIII	Case Aurora Oasis · prova direta	→	20
XIX	Público-alvo e objeções	→	21
XX	Tese de posicionamento	→	22
XXI	Programa Investidores · conceito	→	23
XXII	Simulação transparente · potencial	→	24
XXIII	Escopo · 3 blocos modulares	→	25
XXIV	Entregáveis detalhados	→	26
XXV	Cronograma · 90 dias	→	27
XXVI	Estrutura de investimento	→	28
XXVII	KPIs e metas do projeto	→	29
XXVIII	Riscos e mitigações	→	30
XXIX	Inventário de arquivos locais	→	31
XXX	Próximos passos e confidencialidade	→	32

Ficha técnica.

Metadados completos do material entregue ao grupo de trabalho em 21 de abril de 2026.

TIPO	Dossiê inicial completo. Base de requisitos para contrato do Programa Investidores.
VERSÃO	1.0 · documento vivo · sujeito a atualização após recepção de plantas, tabela de vendas e cronograma comercial.
DATA	21 de abril de 2026 · manhã · conforme compromisso registrado no grupo em 20/04 às 14h57.
FONTES INTERNAS	Dossiê Estratégico Squad Film (14/04/2026) · Auditoria Estratégica de Comunicação · Histórico WhatsApp · Brand folder do cliente.
FONTES EXTERNAS	CVG-MZ 2025 · Caio Calfat 2025 · ADIT 2025 · Wyndham Resorts · GAV Resorts · Aman Resorts · Rosewood · Six Senses.
CLIENTE	L'Acqua Marina Home Resort · multipropriedade escriturada · Abadiânia · Goiás · margem Lago Corumbá IV.
FORNECEDOR	Squad Film · squadfilm.com · @squadfilme · Brasília/Goiânia.
PARTICIPANTES	Nelson Aurora Do Lago (decisor) · Rafael Miranda / Grupo Leader (articulador) · Squad Film (direção e execução).
PRIORIDADE	Programa Investidores. Definido por Nelson em 20/04/2026 como primeira frente do contrato.
EXTENSÃO	32 páginas · A4 paisagem · tipografia neo-grotesque Inter · tri-tema editorial Squad.
VIGÊNCIA	30 dias da data de entrega, sujeita à recepção do material do empreendimento.
CONFIDENCIALIDADE	Total. Uso restrito aos participantes nomeados. Ver seção XXX.

Por que existe este documento.

Em 20 de abril de 2026 Nelson Aurora Do Lago criou o grupo oficial com uma diretriz clara: celeridade.

Pedi para levantar prazo, entregas e valores e sugeri começar pelo Programa Investidores. Este dossiê responde a essa diretriz e entrega o material combinado para a manhã seguinte.

-
- 01 Ponto de partida registrado**
Frase literal do decisor: "Nesse primeiro passo vamos levantar os requisitos para o contrato. Prazo, entregas, valores. Contem comigo para montarmos o cronograma da ação. Sugiro começarmos com o programa investidores."
-
- 02 Compromisso público da Squad Film**
Na mesma conversa, às 14h57, a Squad Film se comprometeu a entregar este material na manhã de 21/04. Este documento cumpre o compromisso.
-
- 03 Objetivo técnico**
Consolidar, em um único lugar, visão do produto, mercado, concorrência, diagnóstico da comunicação atual, tese proposta, escopo do Programa Investidores, entregas, cronograma, estrutura de investimento e riscos.
-
- 04 Objetivo comercial**
Permitir discussão transparente de números e prazos. A recepção das plantas, tabela de vendas e cronograma comercial fecha a faixa final e inicia o contrato ainda em abril de 2026.
-
- 05 Leitura**
Documento editorial denso. Pode ser lido por partes. Stakeholders diferentes encontram o que importa para eles: Nelson (Ficha, Cronograma, Investimento, Riscos) e Rafael (Materiais pendentes, Entregáveis, Calendário).
-

De abril 14 até hoje.

O projeto tem pouco mais de uma semana em linha formal. Todos os marcos abaixo estão documentados em pasta dedicada, vault Obsidian e drive Squad Film. Nada aqui é memória, tudo é registro.

- 14 · ABRIL · 2026
Reunião de alinhamento inicial. Apresentação do produto pelo cliente. Squad Film levanta conclusão central: produto extraordinário, comunicação atual não está à altura dele. Resumo consolidado em `transcricao-reuniao-lacqua.pdf`.
- 14-19 · ABRIL · 2026
Squad Film executa auditoria. Análise do site, Instagram, canais ausentes, mercado, concorrência, benchmarks e material já produzido. Saída: Dossiê Estratégico L'Acqua Marina Home Resort.
- 19 · ABRIL · 2026
Entrega do Dossiê Estratégico. Documento de referência usado como insumo neste material. Pasta `SQUAD FILM/Prospecção/LacquaMarina/Dossies`.
- 20 · ABRIL · 2026 · 14H11
Nelson cria o grupo oficial de trabalho. Três membros: Nelson, Rafael, Squad Film. Declara celeridade como princípio.
- 20 · ABRIL · 2026 · 14H17
Nelson define Programa Investidores como prioridade. Pede prazo, entregas e valores.
- 20 · ABRIL · 2026 · 14H57
Squad Film assume compromisso de entregar documento inicial com escopo, entregas, prazos e faixa de valores para a manhã de 21/04.
- 21 · ABRIL · 2026 · MANHÃ
Entrega deste dossiê. Este material é o cumprimento do compromisso e a base de requisitos para contrato.
- 22-26 · ABRIL · 2026
Rodada de fechamento. Recepção de plantas, tabela de vendas e cronograma comercial. Apresentação da faixa final. Minuta de contrato.

06 — TRANSCRIÇÃO LITERAL · GRUPO WHATSAPP · 20/04/2026

Conversa na íntegra.

Registro textual completo do grupo L'Acqua Marina × Squad Film · Projeto 2026 no dia de criação.
Preservado sem edição, para servir de referência.

HORA	AUTOR	MENSAGEM
14:11	Rafael Miranda	Boa tarde a todos
14:13	Nelson Aurora	Boa tarde
14:13	Nelson Aurora	O motivo do grupo é darmos celeridade ao processo.
14:15	Nelson Aurora	Lancei uma imagem de IA só pra destacar dos outros grupos.
14:16	Nelson Aurora	Nesse primeiro passo vamos levantar os requisitos para o contrato.
14:17	Nelson Aurora	Prazo, entregas, valores. Contem comigo para montarmos o cronograma da ação. Sugiro começarmos com o programa investidores.
14:41	Rafael Miranda	Perfeito...
14:41	Rafael Miranda	@Matheus Filipe qualquer dúvida estou a disposição aqui.
14:57	Squad Film	Boa tarde, senhores!
14:57	Squad Film	Como estão?
14:57	Squad Film	Concordo em começar pelo Programa Investidores, pois é o mais urgente e abre caminho para os demais. Até amanhã cedo envio aqui um documento inicial com escopo, entregas, prazos e faixa de valores como base do contrato. A partir dele, fechamos o cronograma.
14:58	Squad Film	@Rafael Miranda / Grupo Leader, qualquer material do empreendimento que ajude a calibrar (plantas, tabela de vendas, material já pronto) pode enviar por aqui mesmo.
14:58	Squad Film	Contem comigo!

Um produto genuinamente diferenciado.



O L'Acqua Marina Home Resort entrega, no mesmo endereço, uma combinação rara: chalé A-frame exclusivo, multipropriedade com escritura pública, margem do Lago Corumbá IV, a uma hora de Brasília e duas horas de Goiânia. Nenhum outro empreendimento no lago reúne esses quatro atributos simultaneamente.

LOCALIZAÇÃO

Abadiânia · Goiás · margem Lago Corumbá IV · eixo Goiânia-Brasília.

TIPOLOGIA

Home Resort em multipropriedade escriturada (Lei 13.777/2018).

ARQUITETURA

Chalé A-frame · única arquitetura desse formato no lago.

FRAÇÃO

8 cotas por chalé · 4 semanas por ano por cotista · pool de locação opcional.

FASE

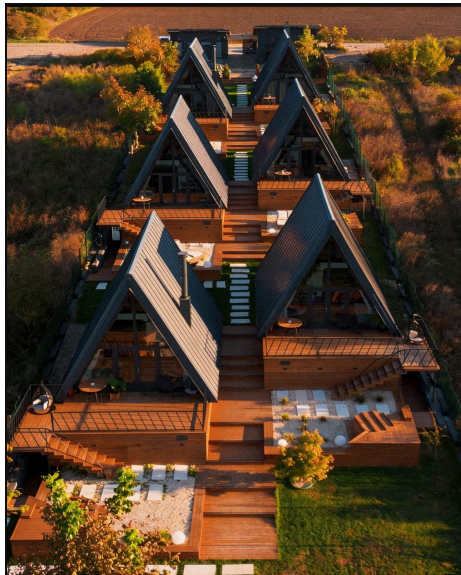
Pré-lançamento · construção avançada · captação em curso.

ESCALA

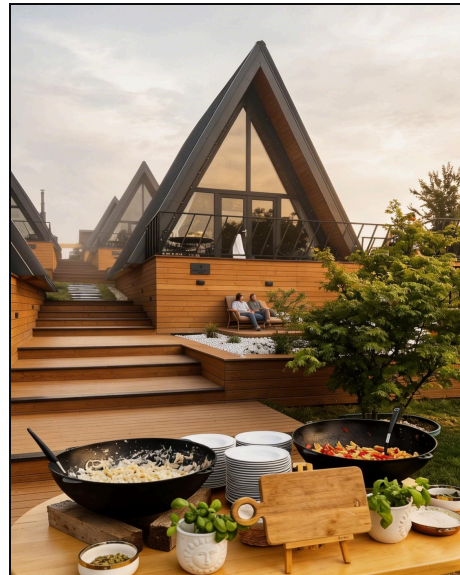
20+ chalés planejados no masterplan · demais atributos a confirmar via plantas.

Galeria do produto.

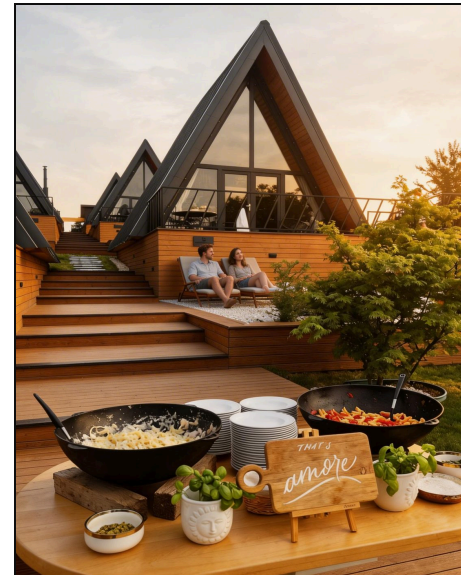
Recorte do banco de imagens já organizado pela Squad Film, pronto para uso em peças-teste. Fonte: `brand/photos/`.



A-FRAME · AÉREA



DECK · PÔR DO SOL



DECK · CASAL



INTERIOR · LAGO



Quem decide. Quem executa.

Estrutura de decisão enxuta, compatível com a diretriz de celeridade do cliente. Três nós claros, sem intermediação desnecessária, com canais oficiais definidos.

01 Nelson Aurora Do Lago · decisor

Representa a L'Acqua Marina / Aurora do Lago. Aprovação final de escopo, cronograma, valores e entregas. Tom formal-direto, foco em cronograma e resultado. Prioridade declarada em 20/04/2026: Programa Investidores primeiro.

02 Rafael Miranda / Grupo Leader · articulador

Canal de alinhamento operacional. Responsável por encaminhar material do empreendimento. Número: +55 62 99120-2397. Aberto: "Qualquer dúvida estou a disposição aqui".

03 Squad Film · direção e execução

Direção criativa + conta + estrutura de produção Squad Film. Responsável por diagnóstico, tese, escopo, produção cinematográfica, fotografia, identidade aplicada, social media, motion e materiais comerciais.

04 Canal oficial

Grupo WhatsApp L'Acqua Marina × Squad Film · Projeto 2026, criado em 20/04/2026 às 14h11. Compromissos registrados no grupo são considerados vigentes. Documentos formais trocados por este canal e e-mail corporativo.

05 Monitoramento

Squad Film mantém sistema automatizado de monitoramento do grupo, com registro histórico em vault Obsidian e notificação de toda ação. Zero risco de mensagem perdida.

Marca. Grafia. Paleta.

Leitura técnica do sistema de identidade atual. Inventário do que existe em asset pack, pontos de atenção e diretriz de padronização proposta para o Programa Investidores.

GRAFIA OFICIAL · PADRONIZAR

FORMA CANÔNICA

L'Acqua Marina Home Resort. Com apóstrofo reto, A maiúsculo, Marina capital, Home Resort como qualificador.

FORMAS ENCONTRADAS

"L'Acqua Marina" · "Lacqua Marina" · "L´Acqua Marina" · inconsistentes em canais.

PALETA OBSERVADA

Dourado (principal), neutros (preto, cinza, branco), acento natural.

TOM DO NOME

Italiano · sofisticado · evoca água e marinha.

ASSET PACK · SQUAD FILM

- | | |
|----|--|
| A1 | logo-lacqua-gold.png
6,7 MB · master em alta · fundo claro · dourado. |
| A2 | logo-lacqua-gold-ondark.png
4,7 MB · aplicação em fundo escuro · dourado. |
| A3 | logo-lacqua-transparent.png
4,7 MB · fundo transparente · uso geral. |
| A4 | logo-lacqua-512.png
114 KB · digital médio · web padrão. |
| A5 | capa-grupo-whatsapp-lacqua-squad.png
276 KB · capa aplicada do grupo · dark + logos azuis. |

AÇÃO PROPOSTA no escopo: padronizar grafia em todos os canais · kit de identidade aplicada · templates de post · manual curto de marca (1 página).

O site atual **fere a promessa premium.**

Leitura direta do site institucional em 14–20 de abril de 2026. Cada ponto abaixo é tecnicamente verificável e, juntos, explicam por que o site atual não converte o público investidor.

-
- D 1** **Hero do site usa banco de imagens genérico**
Imagem de abertura é Unsplash. Cliente premium lê essa decisão como falta de produto real. Quebra a promessa na primeira dobra.
-
- D 2** **Landing page única estática**
HTML único, sem sistema de reservas, sem funil, sem pixel, sem separação entre público experiência e investidor.
-
- D 3** **Apenas 6 imagens na galeria**
Todas genéricas, sem narrativa visual. Nenhuma transmite a arquitetura A-frame, o lago ou a escala do empreendimento.
-
- D 4** **E-mail de contato em Gmail**
`sociallacquamarina@gmail.com` como canal oficial. Em categoria de ticket alto, sinaliza informalidade.
-
- D 5** **Copy genérica**
Textos intercambiáveis com qualquer outro empreendimento do setor. Nenhuma palavra-chave da tese em destaque.
-
- D 6** **Zero vídeo em qualquer seção**
80% dos brasileiros usam vídeo como insumo principal de decisão imobiliária. O site hoje entrega zero.
-

Instagram com narrativa fragmentada.

O perfil tem audiência inicial consistente mas organiza conteúdo sem arco. Público experiência e investidor recebem a mesma mensagem. Alta chance de desperdício de alcance.

SEGUIDORES

~3.227

Base orgânica inicial.

POSTS PUBLICADOS

128

Histórico disponível.

REELS ESTRATÉGICOS

0

Formato dominante do algoritmo hoje.

DEPOIMENTOS

0

Prova social ausente.

11

Alternância entre obra crua e frase aspiracional

Sem ponte narrativa entre os dois. Não educa, não prepara decisão, não acumula valor de marca.

12

Um único post sobre investimento

Aparece isolado na timeline, sem arco prévio. Confunde o público experiência e perde o investidor que nunca chega ao post certo.

13

Bio genérica · sem CTA

Sem link segmentado, sem DM automation, sem funil ligado a ela.

14

Inconsistência de grafia da marca

Texto da bio e legendas usam variações distintas do nome. Compromete SEO e identidade.

O que está vazio **hoje.**

Canais que decidem descoberta espontânea e confiança no setor de multipropriedade estão fora do ar ou com presença nula. Abaixo do padrão até dos concorrentes diretos.

-
- A 1** **YouTube**
Inexistente. Em categoria que decide compra com vídeo, a ausência de canal é crítica. Recomendação: criar canal, começar com o institucional e uma série "Diário do Chalé".
-
- A 2** **TripAdvisor**
Empreendimento não listado. Sem listagem, não há rastro de avaliação, mesmo orgânica, e o público B+B de viagem não entra no funil.
-
- A 3** **Booking.com**
Ausente. Mesmo com pool de locação, não há captura de demanda externa para as semanas disponíveis.
-
- A 4** **Google Maps · ficha verificada**
Sem ficha completa. Perde chamada espontânea, rota, fotos do lugar e a aba de avaliação.
-
- A 5** **E-mail corporativo da marca**
Não existe contato oficial em domínio próprio. Recomendação: padronizar `contato@lacquamarina.com.br` como canal único público.
-
- A 6** **LinkedIn**
Ausente. Canal subestimado para captar investidor classe A/B+ com perfil profissional claro.
-

O que já foi produzido internamente.

Inventário consolidado de peças já geradas pela Squad Film no período de prospecção. Arquivos disponíveis em pasta Squad Film · Clientes · LacquaMarina · prontos para uso inicial.

- M1** **Teaser 30 segundos · concept**
`teaser-lacqua.mp4` · roteirizado, voiceover demo e storyboard documentados. Exploração inicial da linguagem cinematográfica proposta.
- M2** **8 vídeos brutos de referência**
`v-bedroom.mp4` · `v-cerrado.mp4` · `v-lago1/2/4k.mp4` · `v-story.mp4` · `v-texture.mp4` · `v-wood4k.mp4`. Banco inicial para colagem e testes.
- M3** **Dossiê Estratégico completo**
`relatorio_lacqua_marina_squad_film.pdf` + MD em vault. Análise de produto, mercado, concorrência, diagnóstico e plano de reunião.
- M4** **Apresentação de reunião 14/04**
`apresentacao-reuniao-lacqua.pdf` + HTML · resumo consolidado da reunião de fechamento.
- M5** **Calendário editorial Maio 2026**
`calendario-editorial-maio-2026.pdf` · plano de posts inclui multi vs. timeshare, águas termais, tour do chalé, FAQ, Dia das Mães.
- M6** **Posts prontos · semana 01 de Maio**
5 peças: 04 Multi vs Timeshare · 06 Águas Termais · 07 Tour do Chalé · 08 FAQ Multipropriedade · 10 Dia das Mães.
- M7** **Brand kit parcial**
5 versões de logo · 8 fotografias conceito · 1 capa WhatsApp aplicada · fonte Britti Sans Trial em asset pack.
- M8** **Proposta e minuta de contrato em rascunho**
`LacquaMarina-Proposta.md` · `CONTRATO-LACQUA-MARINA-SQUAD-FILM.pdf` · esqueleto disponível para formalização.

LOCALIZAÇÃO `~/Users/matheusfilipe/SQUAD FILM/Prospecção/LacquaMarina/Dossies/` e `~/Users/matheusfilipe/SQUAD FILM/Clientes/LacquaMarina/`.

O ciclo do setor **está favorável.**

Brasil vive o melhor ciclo da história da multipropriedade. Números compilados a partir dos principais observatórios do setor. Dimensionam oportunidade e também o risco central que o Programa Investidores precisa resolver.

VGv POTENCIAL BRASIL

R\$ 92,7 bi

Estoque mapeado 2025.

VENDAS 2025

R\$ 8,7 bi

+16,6% vs. 2024.

EMPREENDIMENTOS

216

Em 97 municípios.

TICKET MÉDIO FRAÇÃO

R\$ 75,9 mil

Referência nacional.

UNIDADES EM ESTOQUE

57 mil

UHs habilitadas para venda.

FRAÇÕES POTENCIAIS

1,2 mi

Capacidade total Brasil.

DISTRATO DO SETOR

30%

Vs. 5-10% imobiliário tradicional.

CRESCIMENTO PROJETADO

+15% a.a.

Até 2028 (projeção CVG).

A taxa de 30% de distrato é a mensagem mais importante deste painel. A causa-raiz apontada pelos observatórios é **comunicação errada na venda**: rentabilidade como garantia, confusão entre multipropriedade e timeshare, expectativa de uso desalinhada da operação. O Programa Investidores L'Acqua Marina é desenhado exatamente para reduzir esse risco na origem.

FONTES CVG-MZ Institucional · Caio Calfat Real Estate Consulting 2025 · ADIT Brasil · observatórios setoriais consolidados em abril de 2026.

Goiás é berço do setor.

Centro-Oeste é a origem histórica da multipropriedade brasileira. Goiás tem presença relevante e um eixo de consumo potente entre Brasília, Goiânia e entorno. O Lago Corumbá IV concentra, em poucos quilômetros, os principais vetores de crescimento.

GOIÁS · EMPREENDIMENTOS

11

Base instalada mapeada.

GOIÁS · UHS

2.655

Unidades habitacionais.

GOIÁS · VGV

R\$ 3,63 bi

Potencial de vendas.

REGIÃO CENTRO-OESTE

26%

Participação no VGV nacional.

G1

Eixo Brasília-Goiânia

Mais de 5 milhões de habitantes no raio de 150 km. Classe A/B+ com hábito de segunda residência consolidado.

G2

Lago Corumbá IV como novo hub

Consolidado nos últimos 5 anos como destino de lazer e investimento. Três empreendimentos relevantes simultâneos em 2026: L'Acqua Marina, Wyndham Corumbá Lake Resort e Aurora Oasis.

G3

Proximidade estratégica

1h de Brasília · 2h de Goiânia · 2h40 de Anápolis. Vantagem clara sobre destinos litorâneos tradicionais pelo tempo de deslocamento.

Quem ocupa o mesmo lago.

Mapa dos empreendimentos que concorrem atenção e caixa de investidor no Lago Corumbá IV e raio imediato. Cada um com posicionamento próprio, cada um com ponto cego que o Programa Investidores L'Acqua Marina pode ocupar.

-
- C1 Wyndham Corumbá Lake Resort · direto**
Mesmo lago. Lançamento em novembro de 2025. Renders profissionais, evento de autoridades, marca internacional, escala corporativa. **Ponto cego:** linguagem global, pouco senso de lugar. L'Acqua Marina ganha com autenticidade e arquitetura única.
-
- C2 Aurora Oasis · adjacente referência interna**
Silva Investimentos · mesmo lago · 210 lotes · entregue 2025. Case Squad Film. Serve de prova técnica e não de concorrência comercial (público distinto).
-
- C3 Tauá Resort Alexânia · adjacente**
40 km. R\$ 200 milhões investidos. Operação corporate, ampla. Diferente do L'Acqua em escala e público. Serve como referência de estrutura, não de linguagem.
-
- C4 Loteamentos de luxo do entorno**
Alphaville Brasília · Cidade de Goiás · Condomínios Fechados do DF. Competem orçamento de segunda residência, mas não entregam fracionamento escriturado nem pool de locação.
-
- C5 Multipropriedades nacionais consolidadas**
Caldas Novas · Pipa · Porto de Galinhas. Competem share of mind mas não são vizinhos geográficos. Vantagem do L'Acqua: proximidade de casa.
-

De quem copiar o vocabulário.

Benchmarks divididos em dois níveis: setorial (quem dá o tom da multipropriedade brasileira hoje) e aspiracional (quem dá o tom da categoria premium mundial).

SETORIAL · NACIONAL

-
- B 1** **GAV Resorts**
315 mil seguidores · 50+ vídeos no YouTube · depoimentos de cotistas · tour 360.
Padrão nacional de volume e ritmo.
-
- B 2** **Gramado Parks**
Referência de storytelling do destino. Integra experiência gastronômica e arquitetura.
-
- B 3** **Mar Azul Pipa**
Boa escola de UX na landing e comunicação clara do modelo escriturado.
-

ASPIRACIONAL · INTERNACIONAL

-
- B 4** **Aman Resorts**
Minimalismo · escassez · silêncio editorial. Tom a calibrar na linguagem L'Acqua, sem imitar.
-
- B 5** **Rosewood Hotels**
Storytelling do lugar. Cada peça conta o destino, não só o prédio.
-
- B 6** **Six Senses**
Wellness + sustentabilidade · conexão com natureza. Próximo à narrativa de Cerrado e lago.
-

Por que vídeo não é luxo, é premissa.

Números de impacto consolidados do setor imobiliário brasileiro e internacional. Ancoram a decisão de produção cinematográfica como primeiro bloco do escopo, não como extra.

DECISÃO POR VÍDEO

80%

Brasileiros usam vídeo como insumo central de compra imobiliária.

MARKETEIROS COM AUMENTO

95%

Reportam aumento de vendas após adoção de vídeo.

AUMENTO EFETIVO

84%

Registram aumento real de fechamento usando vídeo.

FOTO PROFISSIONAL

+400%

Velocidade de venda vs. imóveis sem fotografia profissional.

YOUTUBE COMO ORIGEM

95%

Casos de imobiliária brasileira com origem YouTube.

REELS NO FEED

2-3x

Alcance orgânico vs. foto estática.

TEMPO MÉDIO EM LANDING

+2,5x

Páginas com vídeo hero vs. sem vídeo.

CONVERSÃO LEAD

+66%

Pages com vídeo vs. pages sem vídeo em setores premium.

FONTES Wyzowl State of Video Marketing 2025 · HubSpot Real Estate Report 2025 · NAR Realtor · Matterport · Vimeo B2B 2025.

20 ————— CASE AURORA OASIS · PROVA DIRETA

Squad Film já fez esse lago.

O Aurora Oasis é caso real e próximo: mesmo Lago Corumbá IV, 10 minutos do L'Acqua Marina, cliente imobiliário premium, ciclo completo executado. O que foi aprendido lá entra, sem perder nada, na produção do Programa Investidores.

LOTES COMERCIALIZADOS

210

Empreendimento premium Silva Investimentos.

FOTOS ENTREGUES

2.533

Banco de imagens master de alta.

PEÇAS GRÁFICAS

1.044

Aplicações em social e comercial.

CICLO COMPLETO

Out-Nov

Entregas concluídas em 2025.

A O 1

Após-movie cinematográfico

Master institucional com captação aérea, lago, pôr do sol, lifestyle e depoimentos. Base visual para todas as peças derivadas do Silva.

A O 2

Drone aéreo e subaquático

Biblioteca aérea completa do lago, sol alto e sol baixo, já referenciada para captação L'Acqua.

A O 3

Social media completo

Consistência de feed, hashtag de marca, padronização de grafia, calendário editorial. Estratégia portátil para o Programa Investidores.

A O 4

Conhecimento de logística local

Acesso, horários ideais de captação, contatos locais, pontos de maior apelo visual do lago. Reduz tempo e custo no L'Acqua.

Quem compra. E o que ele teme.

Retrato do investidor do Programa e mapa das cinco principais objeções que a comunicação do L'Acqua Marina tem que endereçar de forma explícita. Cada objeção tem resposta editorial já desenhada.

PERFIL

IDADE	35-55 anos · classe A · classe B+ consolidada.
BASE	Brasília · Goiânia · Anápolis · entorno DF.
OCUPAÇÃO	Empresários · profissionais liberais · altos executivos · servidores de topo.
MOTIVAÇÃO PRIMÁRIA	Segunda residência com escritura + baixa fricção operacional.
MOTIVAÇÃO SECUNDÁRIA	Potencial de renda com semanas não usadas.
CANAL DE DECISÃO	Indicação · Instagram · site institucional · visita presencial.

CINCO OBJEÇÕES · RESPOSTAS

O1	"Multipropriedade é golpe?" Explicar Lei 13.777/2018, escritura pública, registro em cartório. Prova em texto e vídeo.
O2	"Vou conseguir usar?" Regras claras de rotação de semanas, alta/baixa estação. Simulador transparente.
O3	"Dá para alugar mesmo?" Potencial · nunca garantia. Disclaimer visível. Dados do pool de locação do setor.
O4	"E se a obra atrasar?" Cronograma público, marcos visíveis, conteúdo recorrente de evolução da obra.
O5	"Cansa depois de 3 anos?" Vitrine de cotistas reais, depoimentos, rotina de uso. Prova social viva.

O que o L'Acqua Marina vai dizer.

Tese central que organiza roteiros, fotos, legendas, CTAs e campanhas. Três camadas articuladas, cada uma com palavra-chave própria. Toda peça passa em pelo menos uma das três.

CAMADA 1 · PRODUTO

O chalé A-frame mais próximo de Brasília com escritura. Fato único, defensável, cabe em uma frase. Abertura de campanha e headline de site.

CAMADA 2 · PROMESSA

Patrimônio com uso e potencial de renda. Três palavras centrais: escritura · uso · pool. Cada peça toca uma delas.

CAMADA 3 · PROVA

Lago, natureza, arquitetura, cotistas reais. Prova sempre em imagem autoral, número auditável ou depoimento gravado. Nunca stock, nunca texto genérico.

TONALIDADE

Sobriedade cinematográfica. Silêncio. Verdade. Mais perto de Aman/Six Senses que de resort tradicional.

ANTI-EXEMPLOS

Nunca "invista garantindo X% ao ano". Nunca confundir público experiência com investidor. Nunca render quando o real existe.

SLOGAN-TESTE (VO)

"A uma hora de casa. A uma vida de distância."

Não é diária. É fração de patrimônio.

O Programa comunica o L'Acqua Marina como ativo imobiliário fracionado com três promessas combinadas: segunda residência real, uso pessoal recorrente e potencial de rentabilidade. Transparência total entre garantia e potencial.

PROMESSA 1 · PATRIMÔNIO	Escritura pública registrada em cartório em nome do comprador da fração. Patrimônio real, transmissível, não é pacote turístico.
PROMESSA 2 · USO	4 semanas por ano de uso direto do chalé. Rotação de alta/baixa estação justa e previsível, com regras publicadas em contrato.
PROMESSA 3 · POTENCIAL	Pool de locação opcional para monetizar semanas não utilizadas. Potencial, não garantia. Comunicação ética com disclaimer sempre visível.
DIFERENCIAL COMPETITIVO	Arquitetura A-frame exclusiva · 1h de Brasília · estrutura de lazer do resort · pool operado pelo próprio empreendimento.
MÉTRICAS CENTRAIS	Lead qualificado por semana · custo por lead · conversão lead → visita → reserva → escritura.
RÉGUA DE SUCESSO	Q1 pós-lançamento com pipeline de leads calibrado ao volume de frações disponível, taxa de distrato abaixo da média setorial.

Uma conta honesta. **Sem promessa de renda.**

Simulação conservadora de potencial do pool de locação. Serve como ferramenta de comunicação e funil, nunca como garantia contratual. Disclaimer visível em todos os materiais derivados.

FRAÇÃO · REFERÊNCIA

R\$ 65 mil

Ticket referência ilustrativo (ajustar após tabela oficial).

SEMANAS NO POOL

2 de 4

Cenário conservador · restante uso próprio.

DIÁRIA MÉDIA RESORT PREMIUM

R\$ 810

Ref. resorts Centro-Oeste 2025.

POTENCIAL BRUTO ANUAL

R\$ 11,3 mil

14 diárias · bruto, antes de taxas.

No cenário acima, o retorno bruto potencial é de **~17,4% ao ano** sobre o ticket ilustrativo, sem considerar valorização de cota nem custos operacionais. Toda peça de comunicação que tocar renda precisa trazer, no mesmo enquadramento, o disclaimer: "potencial ilustrativo, não garantido, depende de ocupação real e de dinâmica de mercado". A simulação final integra a landing page do Programa Investidores.

OBSERVAÇÃO valores acima são hipotéticos e ilustram o modelo. Os valores oficiais são definidos em rodada dedicada, após recepção da tabela de vendas.

Escopo do Programa Investidores.

Três blocos modulares. Contratados juntos (recomendação Squad Film) ou faseados. A próxima rodada define a combinação final a partir das plantas, tabela de vendas e cronograma comercial.

BLOCO A

Produção cinematográfica fundadora

- Diagnóstico e roteirização · arquitetura visual única
- Vídeo institucional 60-90s · horizontal + vertical
- Drone cinematográfico aéreo e subaquático
- Ensaio fotográfico autoral · arquitetura + lifestyle
- Banco de imagens master
- Identidade audiovisual · trilha original licenciada

BLOCO B

Lançamento digital e comercial

- Landing page dedicada Programa Investidores
- Funil · pixel · integração com CRM
- Reels e shorts de lançamento · pacote inicial
- Campanha performance Meta + Google · mídia à parte
- Materiais comerciais · sala de vendas e corretor
- Simulador transparente de uso + potencial

BLOCO C

Acompanhamento e evolução contínua

- Gestão social media mensal · Instagram + YouTube
- Conteúdo recorrente · depoimentos reais
- Otimização contínua da landing e do funil
- Capítulos de conteúdo por marco de obra
- Relatórios mensais com leitura de negócio
- Reuniões quinzenais de ajuste

O que sai da produção.

Lista do que efetivamente fica em poder do L'Acqua Marina ao término do ciclo. Arquivos em alta e exportações otimizadas por canal, organizados em pasta de entrega estruturada.

E 1	Vídeo institucional master 60-90s · 4K · horizontal + vertical · com e sem trilha · com e sem legenda.	E 6	Materiais comerciais Apresentação institucional · one-pager · simulador transparente de uso e potencial.
E 2	Pacote de Reels e Shorts Cortes curtos derivados do master · publicáveis em Instagram e YouTube Shorts.	E 7	Kit de identidade aplicada Padronização de grafia · templates · padrão de legenda · banco de frases.
E 3	Ensaio fotográfico autoral Arquivos editados em alta · seleção comercial · recortes horizontal + vertical.	E 8	Canal YouTube Criação · capa · arte de canal · playlists iniciais · upload do institucional.
E 4	Drone aéreo Bruto selecionado · colorização · recortes por canal.	E 9	Ficha Google Maps · Tripadvisor Criação ou regularização de perfis oficiais com fotos e dados atualizados.
E 5	Landing page Programa Investidores Estrutura · copy · design · motion leve · CRM · pixel · formulários segmentados.	E 10	Relatórios mensais Alcance · cliques · leads qualificados · custo por lead · leitura de negócio em texto corrido.

Três marcos. Noventa dias.

Plano enxuto, desenhado para o ritmo pedido por Nelson. Datas finais confirmadas após recepção de plantas, tabela de vendas e cronograma comercial do empreendimento. Janela aberta a partir da assinatura do contrato.

-
- M1** **Marco 1 · 0-30 dias · alinhamento e produção pesada**
Briefing estruturado. Recepção de plantas e material pronto. Roteiro. Decupagem. Viagem de produção. Captação cinematográfica do chalé A-frame, da obra e do lago. Ensaio fotográfico autoral. Fechamento da tese em linguagem aprovada.
-
- M2** **Marco 2 · 30-60 dias · pós-produção e construção digital**
Montagem · colorização · trilha · exportações. Construção da landing. Integração com CRM e pixel. Redação de copy e funil. Entrega do kit de identidade aplicada. Criação do canal YouTube.
-
- M3** **Marco 3 · 60-90 dias · lançamento e primeira leitura**
Lançamento público do Programa. Pacote inicial de Reels e Shorts. Ativação de mídia Meta + Google. Início do ciclo de gestão mensal. Primeiro relatório com leitura de negócio.
-

Como o investimento **se organiza.**

Estrutura modular por blocos. Dá controle de caixa ao cliente sem abrir mão da coesão criativa. Valores fechados apresentados em rodada dedicada, após leitura das plantas e da tabela de vendas.

V1	Investimento fundador · Bloco A Captação cinematográfica e banco de imagens master. Pagamento vinculado às etapas de pré-produção, diária de captação e entrega de masters. Valor apresentado na próxima rodada.
V2	Investimento de lançamento · Bloco B Landing, materiais comerciais, pacote inicial de Reels e integração digital. Pagamento vinculado à entrega de ambiente publicado e aprovado.
V3	Investimento recorrente · Bloco C Gestão social media mensal, conteúdo recorrente, otimização, relatórios e reuniões. Ciclo mínimo de 6 meses. Renovação por desempenho.
V4	Mídia paga · item separado Meta Ads e Google Ads definidos à parte, em linha com volume de leads desejado por semana. Nenhum valor de mídia embutido na fee de produção.
V5	Condições comerciais Reajuste anual por IPCA. Direitos de uso perpétuos no escopo contratado. Crédito Squad Film em peças derivadas. Propriedade intelectual dos brutos em acordo específico.

Como a gente mede se funcionou.

Quadro de indicadores com duas camadas: indicadores de comunicação (saúde de canais e conteúdo) e indicadores de negócio (pipeline e conversão). Ambos calibrados após a tabela de vendas oficial.

ALCANCE MENSAL IG

+150%

Meta 90 dias vs. linha base atual.

SEGUIDORES QUALIFICADOS

+30%

Trimestre 1 pós-lançamento.

VISUALIZAÇÕES YOUTUBE

100k+

Acumulado dos primeiros 90 dias.

TEMPO EM SITE

+3 min

Média por sessão na landing.

LEADS QUALIFICADOS/SEM

A definir

Meta calibrada à disponibilidade de frações.

CUSTO POR LEAD

A definir

Definido com mídia paga.

CONVERSÃO LEAD → VISITA

≥ 18%

Referência Squad Film Aurora Oasis.

DISTRATO

< 15%

Metade da média setorial (30%).

O que pode dar errado. Como evitamos.

Transparência total na origem para reduzir o maior risco estrutural do setor: distrato por comunicação errada. Cada risco carrega a mitigação Squad Film já aplicada desde o briefing.

- | | |
|-----|--|
| R 1 | Comunicação de rentabilidade como garantia
Mitigação: toda peça que toca renda usa "potencial" + disclaimer visível. Narrativa principal permanece patrimônio e uso. |
| R 2 | Mistura do público experiência com investidor
Mitigação: arcos separados. O Programa tem landing, funil, criativos e simulador próprios. |
| R 3 | Grafia instável da marca
Mitigação: padronização em manual curto, aplicada em canais e materiais contratados. |
| R 4 | Atraso de obra mudando ritmo editorial
Mitigação: plano flexível. Marcos de obra viram capítulos de conteúdo, não gargalos. |
| R 5 | Vazamento de informação sensível
Mitigação: cláusula de sigilo total, acesso restrito a drives, logs de acesso, equipe sob NDA. |
| R 6 | Concorrência direta no laço
Mitigação: posicionamento autoral distinto (A-frame + escritura + 1h de Brasília), impossível de copiar sem descaracterizar o produto. |

Onde mora **tudo do projeto.**

Mapa completo de todo material já existente em ambiente Squad Film. Base viva. Atualizada a cada captação, reunião e entrega.

Contexto mestre do grupo

Nota mestra do projeto · lida a cada interação

~/Documents/Obsidian Vault/02-PROJETOS/Lacqua-Marina/000-CONTEXTO-GRUPO.md

Histórico WhatsApp · diário

Log do grupo por dia · append automático

~/Documents/Obsidian Vault/02-PROJETOS/Lacqua-Marina/historico-whatsapp/

Rascunhos de resposta

Drafts gerados pelo monitor · aprovação em 1 toque

~/Documents/Obsidian Vault/02-PROJETOS/Lacqua-Marina/rascunhos-resposta/

Dossiê Estratégico completo

Base da auditoria 14-19/04/2026

~/SQUAD FILM/Prospecção/LacquaMarina/Dossies/relatorio_lacqua_marina_squad_film.pdf

Apresentação reunião 14/04

HTML + PDF · resumo consolidado

~/SQUAD FILM/Prospecção/LacquaMarina/Dossies/apresentacao-reuniao-lacqua.pdf

Calendário editorial Maio 2026

Plano de posts · formatos e datas

~/SQUAD FILM/lacqua-marina/calendario-editorial-maio-2026.pdf

Posts semana 01 de Maio

5 peças prontas · multi/timeshare, águas termais, tour, FAQ, Dia das Mães

~/SQUAD FILM/Clientes/LacquaMarina/posts/semana-01-maio-2026/

Brand · logos

5 versões · gold, dark, transparent, 512, letterpress

~/SQUAD FILM/Clientes/LacquaMarina/brand/logo-lacqua-*.png

Brand · fotografias conceito

8 imagens · A-frame, deck, interior, lifestyle

~/SQUAD FILM/Clientes/LacquaMarina/brand/photos/

Capa WhatsApp aplicada

Fundo preto · logos azuis · texto Squad

~/SQUAD FILM/Clientes/LacquaMarina/brand/capa-grupo-whatsapp-lacqua-squad.png

Teaser 30s concept

Primeira exploração cinematográfica

~/SQUAD FILM/Prospecção/LacquaMarina/Dossies/teaser-lacqua.mp4

Brutos de referência · 8 vídeos

v-bedroom, v-cerrado, v-lago1/2/4k, v-story, v-texture, v-wood4k

~/SQUAD FILM/Prospecção/LacquaMarina/Dossies/v-*.mp4

Roteiros e voiceover

Roteiro teaser 30s + voiceover demo + teleprompter

~/SQUAD FILM/Prospecção/LacquaMarina/Dossies/ROTEIRO-*.md

Proposta comercial (rascunho)

Versão MD em construção

~/SQUAD FILM/Prospecção/LacquaMarina/Dossies/LacquaMarina-Proposta.md

Minuta de contrato

Esqueleto PDF para formalização

~/SQUAD FILM/Prospecção/LacquaMarina/Dossies/CONTRATO-LACQUA-MARINA-SQUAD-FILM.pdf

Monitor automático do grupo

Cron 1h/1h · classifica, auto-responde triviais, rascunha substantivas

~/squad-film-agent/src/monitor-lacqua.ts



SQUAD FILM · CINEMA DE PERFORMANCE · 21 · ABRIL · 2026

Contem comigo.

PRÓXIMOS PASSOS

- | | |
|----|---|
| P1 | Plantas do empreendimento
Resp. Rafael · PDF/DWG · até 23/04/2026. |
| P2 | Tabela de vendas
Resp. Rafael · PDF/planilha · até 23/04/2026. |
| P3 | Material já produzido do cliente
Resp. Rafael · logos, renders, fotos, vídeos, apresentações. |
| P4 | Rodada de fechamento
Resp. Squad + Nelson · 24-26/04/2026 · faixa fechada + contrato. |

CONFIDENCIALIDADE · RESUMO

Documento sob sigilo total. Uso restrito aos participantes nomeados do grupo de trabalho. Vedada reprodução, encaminhamento a terceiros, publicação em redes sociais, citação externa ou qualquer uso comercial sem autorização formal das duas partes. Dados pessoais tratados sob LGPD, Lei 13.709/2018, com finalidade única de execução do projeto descrito. Retenção: vigência do contrato + 5 anos. Transmissão criptografada. Equipe Squad Film sob NDA. Responsabilidade civil e criminal por violação, conforme legislação vigente.

DIREÇÃO

Squad Film · Direção criativa

CONTATO

contato@squadfilm.com
@squadfilme

SITE

squadfilm.com

PRÓXIMA AÇÃO

Receber plantas e tabela de vendas
para fechar faixa e cronograma.

SQUAD FILM · SQUADFILM.COM · @SQUADFILME · DOCUMENTO CONFIDENCIAL · 21 · ABR · 2026