



O PROTOCOLO DE ESCALA

*Marketing sem Amadorismo: Um guia de maturidade digital
para empresas que buscam liderança de mercado.*

O FIM DA ERA DA SORTE

O mercado digital brasileiro viveu, na última década, uma espécie de "Corrida do Ouro". Era um tempo em que o amadorismo era perdoado. Bastava estar presente e esperar o algoritmo trabalhar.

Essa era acabou.

Hoje, em um cenário de saturação extrema, a sorte deixou de ser uma estratégia viável. O mercado não perdoa mais a falta de processo. O cliente não aceita mais marcas sem alma.

Se você baixou este documento, é porque já percebeu que o

"velho marketing" – focado em métricas de vaidade e hacks milagrosos – parou de funcionar.

A M10 não é uma agência de volume. Somos um centro de inteligência. Este documento contém os princípios do nosso método. Leia com a mente aberta. Esqueça os atalhos. Vamos falar de negócios.

Bem-vindo à maturidade digital.



Lucas Meireles

Lucas Meireles – CEO Grupo M10

ONDE ESTÁ O SEU GARGALO?

Para uma marca escalar com saúde, ela precisa de excelência em três pilares.
Onde sua empresa está falhando hoje? Dê uma nota de 0 a 10.

A ALMA (Branding) Sua marca governa a percepção de valor ou briga por preço?
Se o cliente pede desconto, sua Alma está fraca.



O CÉREBRO (Estratégia) Suas decisões são baseadas em dados (CAC, LTV, ROI) ou em "achismo"? Marketing sem números é apenas opinião.

O CORPO (Processos) Se você sair da empresa hoje, o marketing continua rodando? A consistência vence o talento. Sem processo, não há escala.

CONCLUSÃO: Se você tem nota abaixo de 8 em qualquer pilar, você não tem um problema de marketing. Você tem um problema de Estrutura de Negócio.

A ROTINA DE GOVERNÇA M10

Como transformamos caos em crescimento? Implementando rituais de controle. Aqui está o modelo que exigimos dos nossos clientes de Elite:

SEGUNDA: Direção (Strategy Day) • Revisão das metas da semana. • Aprovação de criativos e pautas. • Nada sobe para o ar sem intenção clara de venda.

QUARTA: Otimização (Data Day) • Análise parcial de campanhas. • O Custo por Lead está dentro da meta? • Ajuste de rota rápido (não esperamos o mês acabar para corrigir o erro).

SEXTA: Fechamento (Profit Day) • Análise de ROI (Retorno sobre Investimento). • Quanto entrou no caixa? • O que funcionou vira processo. O que falhou é descartado.

QUEM ESTÁ NO COMANDO?

Lucas Meireles não é um teórico de palco. É estrategista de negócios, especialista em Branding e fundador do Grupo M10.

Com **10 anos de experiência** no digital e **45 certificações técnicas**, Lucas atua na interseção entre a engenharia de dados e a arquitetura de marca.

Sua missão é clara: eliminar o amadorismo do mercado brasileiro e construir marcas que não apenas vendem, mas lideram suas categorias através do conceito "**Silent Authority**".



INFORMAÇÃO SEM EXECUÇÃO É APENAS RUÍDO

Agora você tem o mapa. Você sabe que o amadorismo custa caro.

Você tem duas opções:

Tentar implementar essa cultura de dados e branding sozinho (*o caminho lento*).

**Trazer para sua mesa o "Cérebro Estratégico" da M10
(o caminho da escala).**

Não atendemos volume. Selecioneamos projetos com potencial de liderança. Se sua empresa está pronta para jogar na liga profissional, agende seu diagnóstico.



CONECTE-SE À INTELIGÊNCIA

Nossos canais oficiais de comunicação e estratégia.

 **+55 21 9 7254-3648**

 contato@agenciam10.com

 agenciam10.com