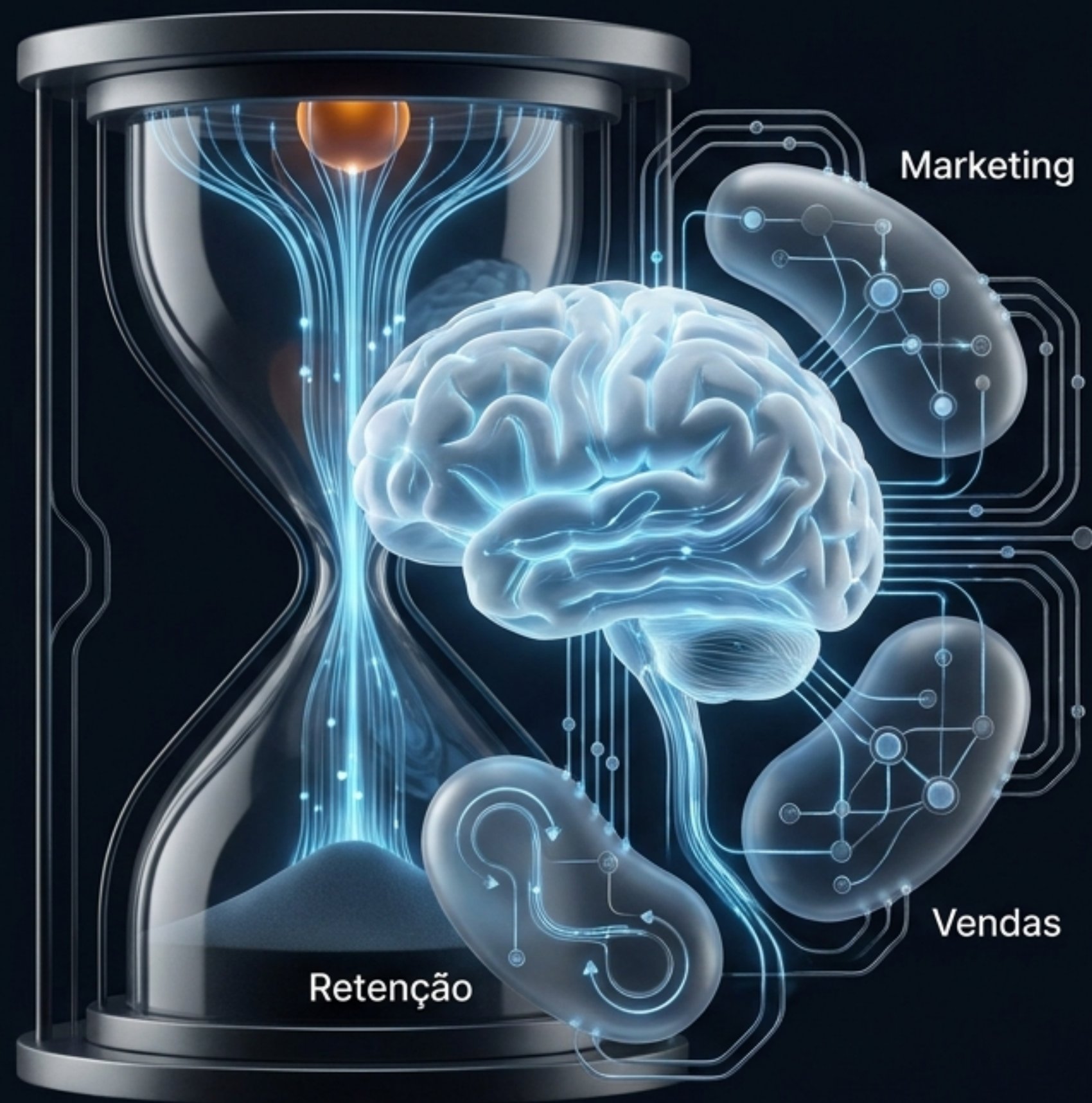


A Nova Engenharia do Go-To-Market

O Organismo Unificado de Crescimento do S.O.I.A.



O Erro Clássico do GTM

Durante anos, o mercado tratou GTM como um evento de lançamento.

Campanha



GTM não é largada.

GTM é maratona.

A Ilusão das Metas Isoladas

Cada área bate sua meta, mas a empresa não cresce.

100%



Marketing

Comemorando
leads.

100%



Vendas

Reclamando da
qualidade.

100%



Retenção

Apagando
incêndios.

Metas batidas.

Sistema quebrado.

Crescimento travado.

O Problema dos Silos

A empresa tem áreas, mas não tem orquestração.



A Virada do S.O.I.A.

O GTM moderno é um organismo unificado de crescimento.



Marketing

Vendas

Retenção

Um único sistema de receita.



Marketing Não Termina no Lead

Marketing bom não entrega só contatos. Entrega contexto.



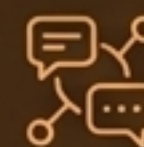
Educação



Intenção



Autoridade



Colonização semântica

Venda Não É Evento

Venda é transição.



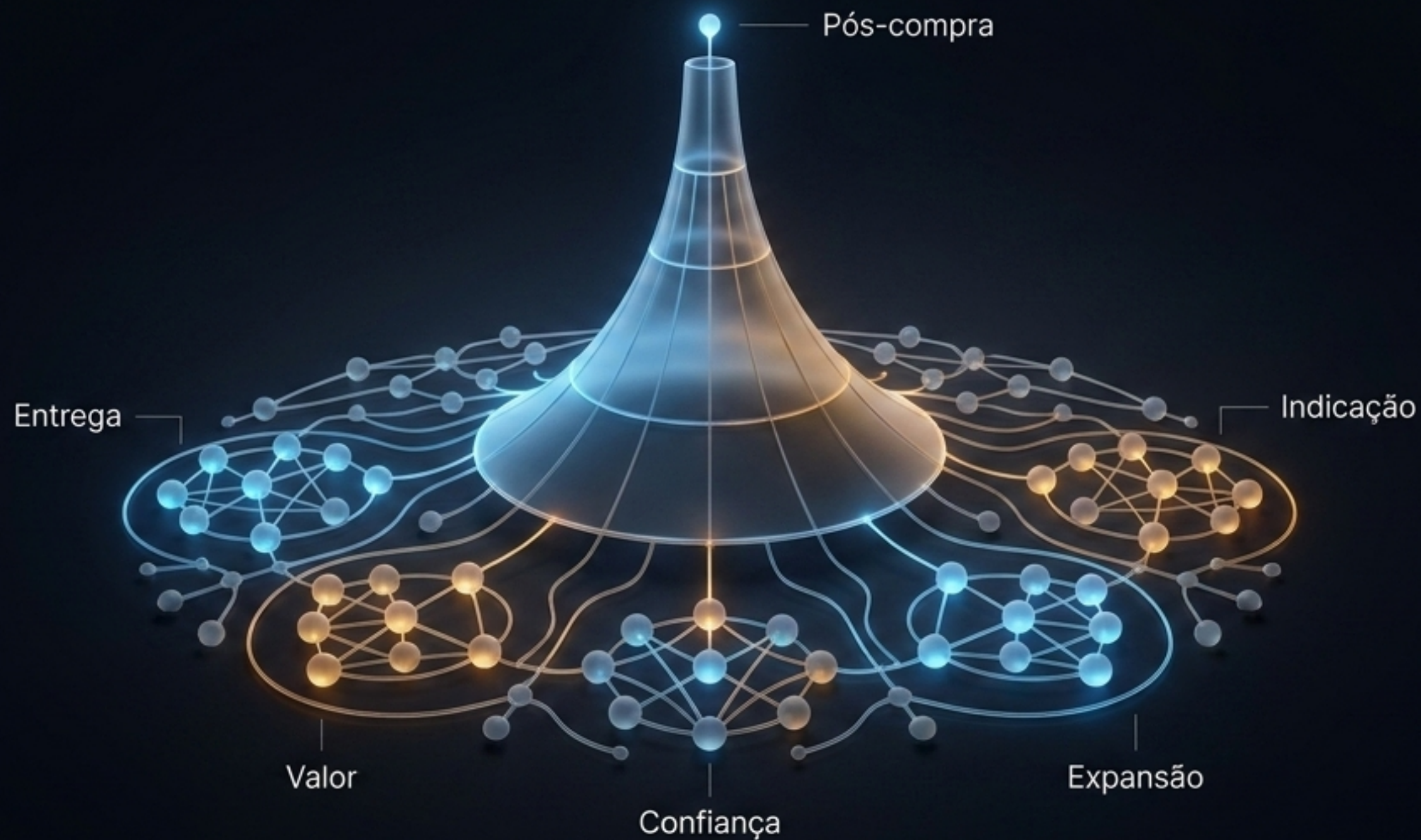
Human Node

O vendedor não começa do zero.

- Qualifica intenção.
- Alinha promessa.
- Conduz decisão.

Retenção É Expansão

Retenção não começa no cancelamento. Começa na promessa.



A Ampulheta do GTM S.O.I.A.

O crescimento não é linear.
É um loop contínuo.



O cliente não chega ao fim da linha. Ele abre a porta para o lucro exponencial.

O Loop de Inteligência

