

● 19 anos de operação industrial · 0 anúncios ativos

— PROPOSTA DE PRIMEIRA OPERAÇÃO DIGITAL · EXPANSÃO VALE DO PARAÍBA

A demanda por munck e guindaste no Vale já existe. Hoje ela chega para o concorrente.

Três de três concorrentes auditados anunciam no Google. A Resen-Munck, com portfólio Volkswagen, Usiminas, Votorantim e Novartis, tem zero. O plano abaixo transforma 19 anos de prova industrial em fluxo previsível de cotações — meta de **ROAS 12x** e **2 novos contratos/mês em 90 dias**, com o forecast aberto em três cenários — conservador, base e agressivo.

R\$ 25 mil

ticket médio por contrato (faixa 15–100k)

R\$ 5 mil

verba de mídia no mês 1

12x

meta de ROAS em 90 dias

0

anúncios ativos hoje (Google + Meta)

— 01 · ONDE A RESEN-MUNCK ESTÁ HOJE

Diagnóstico da operação

A Resen-Munck tem o que quase ninguém no segmento tem: operação dentro de planta industrial desde 2007, frota de 9 a 70 toneladas e nove unidades entre RJ, SP, GO e MS. O que falta não é capacidade de entrega — é **presença na hora da busca**. Hoje, quando um coordenador de manutenção no Vale do Paraíba pesquisa "locação de munck", a Resen-Munck simplesmente não aparece. O maior risco não é perder cliente: é a expansão regional depender só de indicação e relacionamento, num ritmo que a concorrência já superou por mídia paga.

✓ Forças

- ↑ **Prova industrial de primeira linha.** Volkswagen, Peugeot, Usiminas, Votorantim, Novartis, Dürr do Brasil e Gafisa na carteira. Nenhum concorrente auditado tem portfólio comparável — e nenhum deles comunica isso no digital.
- ↑ **Escopo completo na mesma nota.** Munck, guindastes até 70 ton (alcance de 32 m), empilhadeiras, contêineres, operação siderúrgica e rental interno de fábrica. O concorrente vende equipamento; a Resen-Munck vende solução de movimentação.
- ↑ **Capilaridade já instalada.** Nove bases: Resende, Rio, Duque de Caxias, Niterói, Barra Mansa, Praia Grande, Mooca, Aparecida de Goiânia e Três Lagoas. Resende e Barra Mansa colocam a operação a menos de 100 km de Taubaté, Guaratinguetá e Pindamonhangaba.
- ↑ **Histórico de contrato longo, não só job pontual.** Desde 2007 a empresa opera logística interna de planta em regime rental — receita recorrente, não spot. Isso muda o LTV de cada cliente conquistado.

▲ Gargalos a destravar

- ! **Zero mídia paga enquanto 3 de 3 concorrentes anunciam.** RPrime roda 13 anúncios, SM Locação 6, Altmov 5. **Como resolvemos:** Google Ads Search + PMax segmentado por equipamento × cidade no ar na semana 2, priorizando as praças do Vale do Paraíba.
- ! **Site institucional sem função comercial.** Layout defasado, sem hierarquia de frota, sem CTA de cotação em destaque e com palavras-chave desconectadas do nicho. **Como resolvemos:** reconstrução com página dedicada por equipamento e por praça, cotação em duas dobras e WhatsApp fixo.
- ! **Nenhum rastreo instalado.** Sem GA4, sem pixel, sem CRM: não existe forma de saber de onde vem lead nem qual serviço fecha. **Como resolvemos:** GA4 + tag de conversão + pixel + CRM com origem por campanha na semana 1, antes de qualquer real em mídia.
- ! **Autoridade existe, mas não está publicada.** Obras de siderúrgica, montadora e planta automotiva não viraram case, foto, número ou depoimento. **Como resolvemos:** página de projetos com prova operacional — é o ativo que o concorrente não consegue copiar.

02 · O QUE O MERCADO ENSINA

Benchmark de locação de munck & guindastes

Os números abaixo vêm da auditoria competitiva do dossiê Resen-Munck 2026 (Google Ads Transparency, Biblioteca de Anúncios Meta e Similarweb). A leitura é direta: os concorrentes não são melhores — eles só estão presentes.

Quem está capturando a demanda

RPrime · Google Ads	13 anúncios ativos
SM Locação · Google Ads	6 anúncios ativos
Altmov · Google Ads	5 anúncios ativos
Resen-Munck · Google Ads	0
Os 3 concorrentes na Meta	0 anúncios
Palavras-chave disputadas	munck · guindaste · empilhadeira · contêiner

Fonte: dossiê de auditoria competitiva Resen-Munck 2026. Nenhum concorrente tem site sofisticado, anúncio criativo ou estrutura de conversão — o SM Locação anuncia até como pessoa física. A barreira de entrada é baixa e a Meta está totalmente vazia.

Erros que viram nosso diferencial

- ✗ **Anúncio genérico e só texto.** Todos disputam "locação de munck" sem separar por equipamento, capacidade ou cidade. Fazemos campanha por **equipamento x praça** — quem busca "guindaste 70 ton Taubaté" cai numa página sobre exatamente isso.
- ✗ **Nenhum vende autoridade industrial.** Sites institucionais sem cliente, sem case, sem número. A Resen-Munck entra com Volkswagen, Usiminas e Votorantim na primeira dobra — argumento que o concorrente não tem como responder.
- ✗ **Meta Ads zerada por todos.** Canal inteiro sem disputa: CPM baixo para construir marca no polo industrial e fazer remarketing de quem pediu cotação e não fechou.
- ✓ **Boa prática a copiar (SM Locação).** WhatsApp em destaque e caminho de contato curto. Copiamos e melhoramos: WhatsApp com mensagem pré-preenchida por equipamento e SLA de resposta em 15 minutos.

03 · PARA QUEM VENDEMOS

Personas

Não vendemos para "empresas". Vendemos para três cargos que decidem de formas diferentes, com urgências e critérios distintos. Cada um exige uma campanha, uma página e um argumento próprios.



Rodrigo, 41 — Coordenador de Manutenção

planta industrial · Vale do Paraíba · decide em horas

Dor: equipamento parado ou peça para içar hoje. Cada hora de linha parada custa mais que a locação inteira, e o fornecedor habitual não tem disponibilidade.

Objetivo: munck ou guindaste na planta na mesma janela, com operador e documentação em ordem.

Gatilho: "disponibilidade imediata", atendimento emergencial e telefone que alguém atende. Busca no Google no celular, no pátio.



Marcelo, 48 — Suprimentos / Compras industriais

multinacional automotiva ou siderúrgica · ciclo de 30–90 dias · maior LTV

Dor: precisa de contrato rental de longo prazo para logística interna, mas o fornecedor tem que passar por homologação — certificações, seguro, NRs, capacidade de dedicar equipamento e operador.

Objetivo: tirar equipamento do CAPEX e transferir risco operacional sem perder SLA.

Gatilho: ver Volkswagen, Usiminas e Votorantim na lista de clientes. É a prova que encurta a homologação — e é o contrato que sustenta a receita recorrente.



Fernanda, 35 — Engenharia de obra / montagem industrial

construtora ou montadora · planeja com semanas de antecedência

Dor: içamento de estrutura fora do padrão com cronograma travado e acesso difícil. Precisa saber se o equipamento alcança antes de contratar.

Objetivo: guindaste certo na janela certa, com plano de rigging aprovado pela segurança do contratante.

Gatilho: conteúdo técnico — tabela de carga, alcance de 32 m, capacidade até 70 ton e estudo de rigging incluso.

04 · O QUE DIZER

Argumentos & narrativa por nível de consciência

O comprador industrial não decide por preço — decide por risco. Toda a comunicação existe para reduzir o risco percebido de contratar a Resen-Munck e aumentar o risco percebido de contratar o improvisado.

Ângulos centrais

- ◆ **Quem opera dentro das grandes.** "A empresa que movimenta carga dentro de Volkswagen, Usiminas e Votorantim atende sua planta também." Autoridade emprestada de quem já homologou.
- ◆ **Uma nota, todo o escopo.** Munck, guindaste até 70 ton, empilhadeira, contêiner e plano de rigging com um fornecedor só. Menos cadastro, menos cotação, menos risco de interface.
- ◆ **Base no eixo, resposta em horas.** Resende e Barra Mansa colocam equipamento em Taubaté, Guaratinguetá, Pinda e São José em janela curta. Proximidade é argumento de emergência.
- ◆ **Desde 2007, com operador próprio e NRs em ordem.** Não é caminhão com braço: é operação treinada, segurada e auditável. O oposto do concorrente que anuncia como pessoa física.

Escada de consciência → mensagem

Inconsciente do problema	"Quanto custa uma hora de linha parada esperando içamento?"
Consciente do problema	"Munck subdimensionado atrasa a obra: capacidade × alcance × acesso"
Consciente da solução	"Locação com operador vs. comprar equipamento: a conta real"
Consciente do produto	"Frota Resen-Munck: 9 a 70 ton, até 32 m, 9 bases"
Pronto para decidir	Cotação técnica em até 2h · atendimento emergencial

05 · DO INSTITUCIONAL AO GERADOR DE COTAÇÃO

O site vira ferramenta comercial

Antes de escalar verba, o site precisa deixar de ser folheto. A estrutura abaixo transforma visita em cotação e cotação em contrato maior — com página por equipamento, prova industrial na primeira dobra e três caminhos de contato sempre visíveis.

Captura (topo)

Quem pesquisa ainda não decidiu. Capturamos antes da cotação:

- ◆ **Seletor "qual equipamento para minha carga?"** — peso, altura e acesso em 3 cliques, devolve o munck ou guindaste indicado e abre o formulário.
- ◆ **Checklist de içamento seguro (PDF)** — material para coordenador de manutenção e engenharia, troca por e-mail corporativo.
- ◆ **Cotação em até 2h** como promessa fixa no topo, com WhatsApp pré-preenchido por equipamento.

Ancoragem de escopo

A proposta nunca sai com uma opção só. Três níveis, com o do meio desenhado para ser o óbvio:

Contrato mensal (1 equipamento + operador)	piso ~R\$ 15 mil
Contrato trimestral com escopo ampliado	âncora — melhor R\$/hora
Rental dedicado multi-equipamento	R\$ 100 mil+ recorrente

Quem chega pelo contrato mensal vê o trimestral e percebe que o R\$/hora cai. Quem já tem demanda contínua migra para rental — é o caminho que a Resen-Munck já percorre desde 2007 nos contratos de logística interna. Sobe ticket e sobe LTV na mesma proposta.

Expansão de escopo

Complementos oferecidos junto da cotação, sem nova venda:

- ◆ **Operador e ajudante adicionais** para operação em janela apertada.
- ◆ **Empilhadeira ou contêiner** no mesmo serviço — a Resen-Munck tem os dois na frota.
- ◆ **Plano de rigging e ART** para içamento crítico: o que trava homologação no cliente grande.

Expansão de escopo adiciona ~15–25% ao ticket sem custo extra de mídia. É a alavanca mais barata do funil.

Premissas de trabalho: a Resen-Munck não tem histórico de mídia paga nem rastreo instalado, então o forecast parte de benchmarks B2B industriais e não de dados próprios. Assumimos ticket médio de **R\$ 25.000 por contrato** (faixa de R\$ 15 mil a R\$ 100 mil, já com expansão de escopo), taxa de fechamento de cotação em **5% no Google** e **3% na Meta** — deliberadamente baixa, porque contrato desse porte passa por homologação e ciclo de 30 a 90 dias —, e verba inicial de **R\$ 5.000/mês** divididos 60/40. As etapas 06 e 07 abrem essa conta em **três cenários** — conservador, base e agressivo —, cada um com suas premissas explícitas, para que a discussão seja sobre a premissa e não sobre o resultado.

Funil Google Ads (intenção)

Search + PMax capturam quem já tem a demanda na mão: "locação de munck Taubaté", "guindaste 70 toneladas", "aluguel de empilhadeira Vale do Paraíba". É o canal onde os três concorrentes já estão e a Resen-Munck não. Abaixo, três cenários fechados — do piso pessimista ao teto realista.

Conservador

PISO · E SE DER ERRADO

Investimento/mês	R\$ 3.000
CPC médio	R\$ 7,00
Visita → cotação	5,5%
Cotação → contrato	4,5%
Ticket médio	R\$ 15.000

1,0

contratos / mês

R\$ 14.956

receita / mês

5,0x

ROAS

Cliques	429	
Visitas	403	94%
Cotações	22	5,5%
Contratos	1,0	4,5%

CPC 27% acima do benchmark, ticket no piso da faixa (R\$ 15 mil) e fechamento de 4,5%. Um contrato por mês já devolve 5x a mídia.

Base

CENÁRIO DO PLANO

Investimento/mês	R\$ 3.000
CPC médio	R\$ 5,50
Visita → cotação	6,0%
Cotação → contrato	5,0%
Ticket médio	R\$ 25.000

1,5

contratos / mês

R\$ 38.455

receita / mês

12,8x

ROAS

Cliques	545	
Visitas	513	94%
Cotações	31	6,0%
Contratos	1,5	5,0%

Benchmark B2B industrial com ticket médio de R\$ 25 mil. Somados, os dois canais entregam a meta de 2 novos contratos/mês.

Agressivo

ONDE A CURVA CHEGA NO MÊS 6

Investimento/mês	R\$ 3.000
CPC médio	R\$ 4,50
Visita → cotação	7,0%
Cotação → contrato	6,0%
Ticket médio	R\$ 28.000

2,6

contratos / mês

R\$ 73.696

receita / mês

24,6x

ROAS

Cliques	667	
Visitas	627	94%
Cotações	44	7,0%
Contratos	2,6	6,0%

Após CRO, histórico de palavra-chave e expansão de escopo na cotação. É o patamar projetado para o mês 6 da curva de crescimento.

Como ler: o cenário base é o que sustenta a meta de ROAS 12x. O conservador existe para responder à pergunta "e se der errado?" — mesmo com CPC alto e fechamento baixo, um único contrato de R\$ 15 mil já paga a mídia várias vezes. É o efeito de ticket alto: a restrição do plano não é retorno, é capacidade de frota.

Funil Meta Ads (descoberta)

Canal totalmente vazio no segmento: nenhum dos três concorrentes tem anúncio ativo na Meta. Serve para construir marca no polo industrial, alcançar coordenador e comprador antes da urgência e fazer remarketing de quem pediu cotação e não fechou.

Conservador

PISO · E SE DER ERRADO

Investimento/mês	R\$ 2.000
CPM	R\$ 38
CTR	0,8%
Visita → cotação	2,5%
Cotação → contrato	2,5%

0,2contratos /
mês**R\$
3.553**receita /
mês**1,8x**

ROAS

Impressões	52.632	
Cliques	421	0,8%
Visitas	379	90%
Cotações	9	2,5%
Contratos	0,2	2,5%

CPC 27% acima do benchmark, ticket no piso da faixa (R\$ 15 mil) e fechamento de 4,5%. Um contrato por mês já devolve 5x a média.

Base

CENÁRIO DO PLANO

Investimento/mês	R\$ 2.000
CPM	R\$ 28
CTR	1,1%
Visita → cotação	3,5%
Cotação → contrato	3,0%

0,7contratos /
mês**R\$
18.563**

receita / mês

9,3x

ROAS

Impressões	71.429	
Cliques	786	1,1%
Visitas	707	90%
Cotações	25	3,5%
Contratos	0,7	3,0%

Benchmark B2B industrial com ticket médio de R\$ 25 mil. Somados, os dois canais entregam a meta de 2 novos contratos/mês.

Agressivo

ONDE A CURVA CHEGA NO MÊS 6

Investimento/mês	R\$ 2.000
CPM	R\$ 22
CTR	1,4%
Visita → cotação	4,5%
Cotação → contrato	4,0%

2,1contratos /
mês**R\$
57.731**receita /
mês**28,9x**

ROAS

Impressões	90.909	
Cliques	1.273	1,4%
Visitas	1.145	90%
Cotações	52	4,5%
Contratos	2,1	4,0%

Após CRO, histórico de palavra-chave e expansão de escopo na cotação. É o patamar projetado para o mês 6 da curva de crescimento.

Conservador: 1,2 contratos/mês · R\$ 18.509 de receita · ROAS combinado 3,7x

Base: 2,3 contratos/mês · R\$ 57.017 de receita · ROAS combinado 11,4x

Agressivo: 4,7 contratos/mês · R\$ 131.427 de receita · ROAS combinado 26,3x

Como ler: a Meta não é avaliada pelo ROAS direto — ela alimenta o Google. Parte de quem vê o anúncio no polo industrial pesquisa a marca depois, e o remarketing recupera a cotação que não fechou no primeiro contato. Por isso o ROAS de descoberta é menor por definição, e mesmo assim se paga.

Curva de crescimento & recompra

A mídia escala de R\$ 5 mil para R\$ 12 mil ao longo de seis meses. O que muda o jogo não é a verba: é a carteira. Cliente industrial que aprova um fornecedor volta a contratar — e parte deles migra para rental recorrente. A curva de ROAS cruza a meta de 12x no mês 2 e continua subindo pelo efeito de renovação e ampliação de escopo dos contratos já fechados.

RECEITA MENSAL & ROAS COMBINADO (GOOGLE + META)



COMPOSIÇÃO DA RECEITA: NOVOS CLIENTES VS. CARTEIRA



40%

recontratação em até 90 dias

R\$ 58.000

LTV projetado por cliente (12 meses)

Modelo: média de R\$ 5k (mês 1) a R\$ 12k (mês 6); conversão melhora com CRO e com histórico de palavra-chave; coortes de reconstrução se acumulam mês a mês. Cenário base conservador: ~2 contratos novos no mês 1 chegando a ~5 no mês 6, a R\$ 25 mil médios. Não inclui licitação de grande porte acima de R\$ 100 mil, que tem ciclo próprio e não depende de mídia. ROAS alto é consequência natural de ticket alto — a restrição real do plano não é retorno, é capacidade da frota.

Comercial & retenção — a visão completa

Em locação industrial, o lead esfria em horas e o cliente vale anos. As duas pontas precisam de processo: velocidade de resposta na entrada, régua de reativação na saída.

Régua de WhatsApp & follow-up

15 min · lead novo

contato humano (SLA)

D+0 · cotação enviada

confirmação técnica no WhatsApp

D+2 · sem resposta

follow-up com alternativa de equipamento

D+7 · sem decisão

oferta de janela / disponibilidade

D+1 pós-serviço

NPS + registro da próxima demanda

D+60 / D+90

reativação e proposta de pacote ou rental

A demanda emergencial decide no mesmo dia; o contrato de R\$ 25 mil decide em 30 a 90 dias. A régua atende as duas: SLA de 15 minutos para não perder o urgente, follow-up estruturado para não perder o grande.

E-mail marketing

- ◆ Nutrição técnica: NR-11/NR-12, plano de rigging, dimensionamento de carga.
- ◆ Cases de projeto: siderúrgica, montadora, logística interna de planta.
- ◆ Catálogo de frota atualizado por capacidade e alcance.
- ◆ Automação por RFV: planta ativa, planta em risco e planta perdida.

Time de vendas

- ◆ SDR qualifica em 4 campos: carga, altura, local e janela. Só passa adiante o que é operável pela frota.
- ◆ Orçamentista técnico assume a cotação — o comprador industrial não fecha com quem não fala a língua dele.
- ◆ Playbook de expansão: quem contratou munck é abordado para empilhadeira, contêiner e rental.
- ◆ Origem da campanha registrada no CRM em todo lead: sem isso não se sabe qual anúncio paga a conta.

Indicação entre plantas

Coordenador de manutenção troca fornecedor com o colega de outra planta do mesmo polo. Essa indicação já acontece de forma informal na Resen-Munck desde 2007 — falta transformá-la em programa com registro e recompensa.

- ◆ Bônus em horas de locação para quem indica; condição de entrada para a planta indicada.
- ◆ Ativa o Marcelo (suprimentos) como motor orgânico — é quem circula entre fornecedores homologados.
- ◆ Aquisição quase sem custo de mídia, com ciclo de venda muito mais curto.