



Rede de óticas no Brasil

A empresa, rede com mais de 40 unidades, enfrentava um desafio estratégico relevante: ausência de visibilidade unificada dos dados de marketing das franquias.

Cada unidade possuía informações isoladas, dificultando a consolidação de resultados, a análise de performance e a tomada de decisões estratégicas junto aos franqueados. A gestão carecia de um painel central que permitisse visualizar indicadores de forma clara, comparativa e acionável.

Desafio

- Dados descentralizados por unidade
- Falta de visão consolidada de Google Ads e Meta Ads
- Dificuldade em apresentar resultados aos franqueados
- Tomada de decisão baseada em relatórios fragmentados

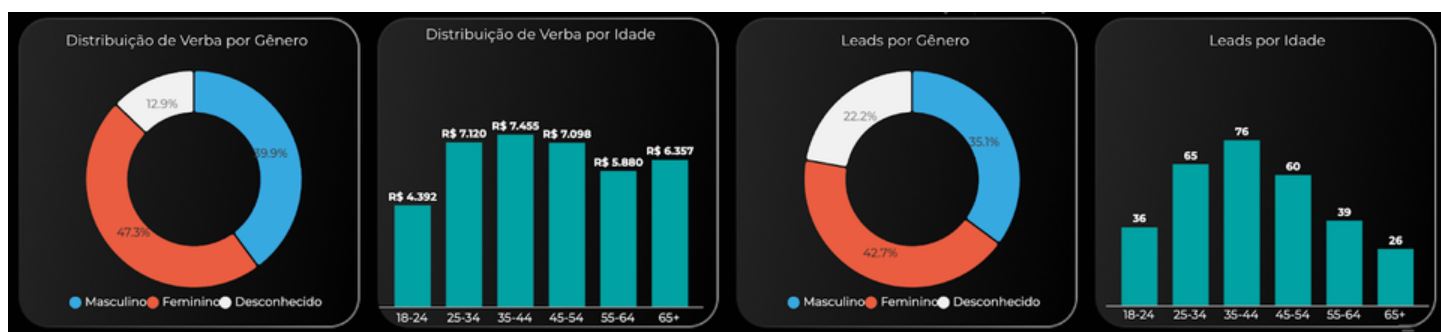
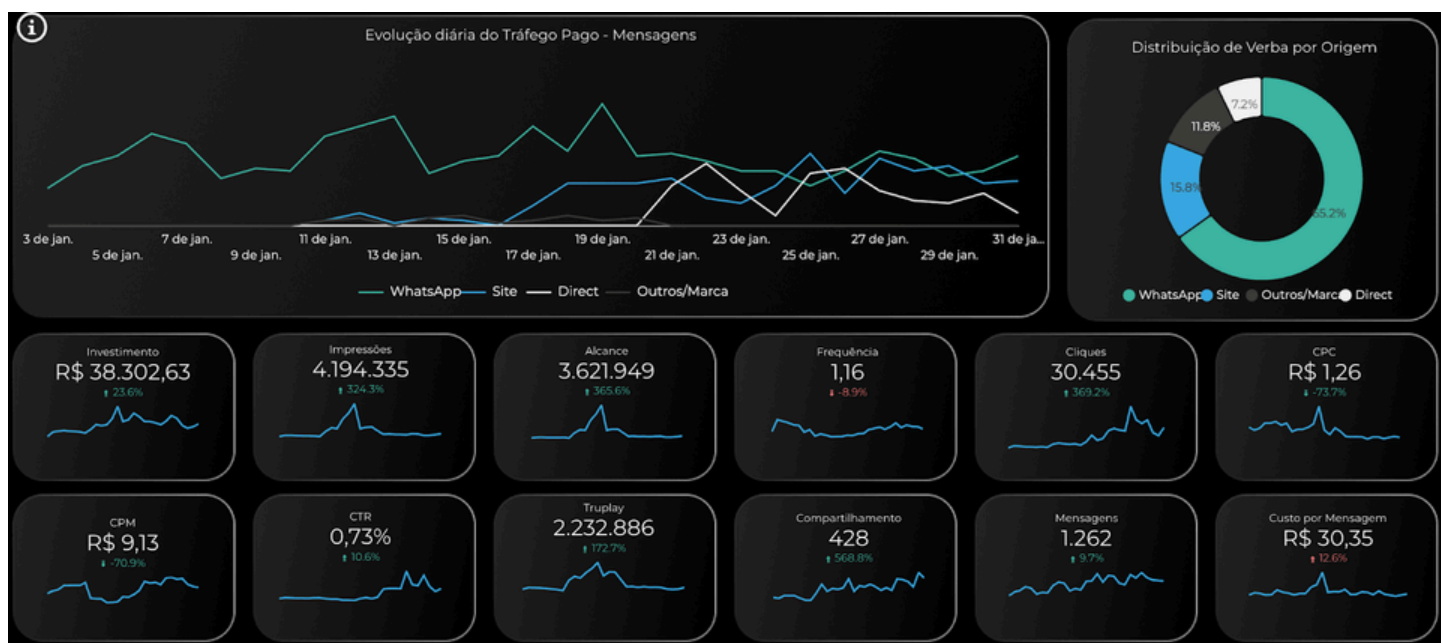
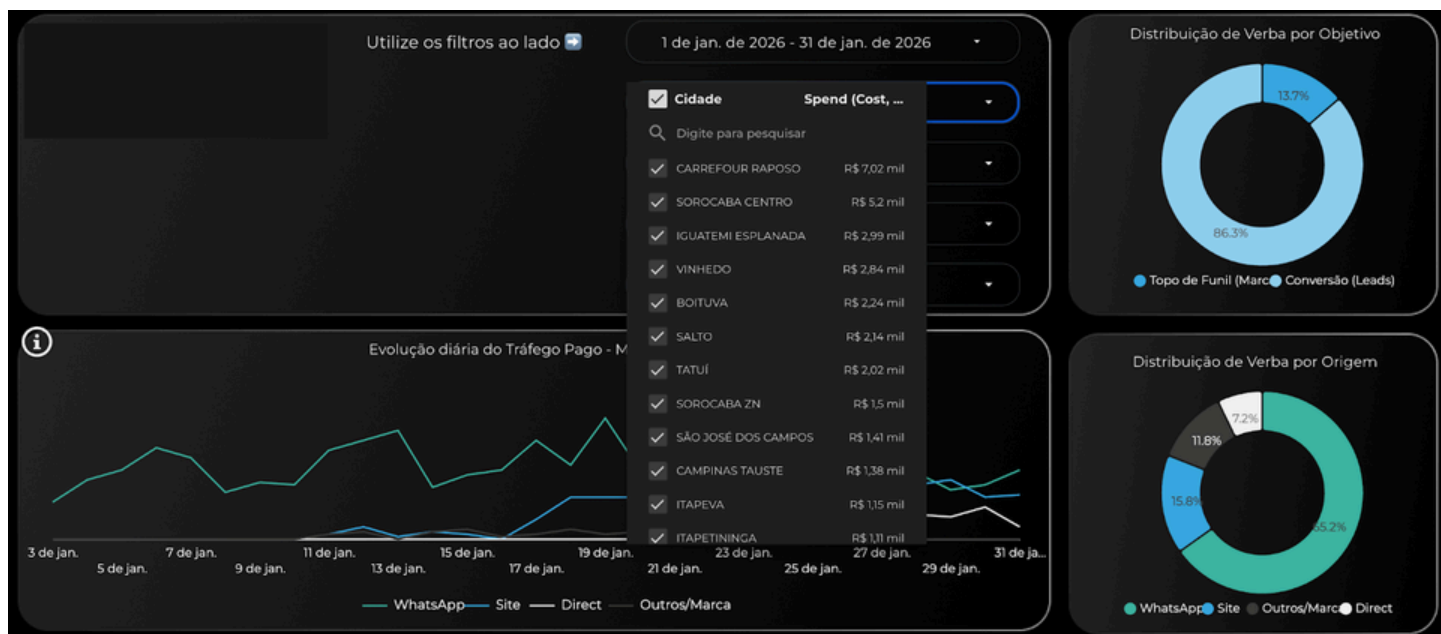
O crescimento da rede exigia uma estrutura analítica compatível com a complexidade da operação.

Estratégia Aplicada

Desenvolvemos um relatório 100% personalizado, estruturado no Google Looker Studio e integrado às principais fontes de mídia: Google Ads e Meta Ads.

Com apoio da camada de integração via Stract, criamos um painel centralizado capaz de:

- Unificar dados de todas as unidades
- Consolidar métricas de mídia paga em uma única visualização
- Criar filtros personalizados por loja, período e canal
- Comparar performance entre unidades
- Facilitar a apresentação estratégica para franqueados
- A solução permitiu transformar dados dispersos em inteligência gerencial.



Resultados em 2 meses

- Maior clareza e organização na análise de performance das unidades
- Tomada de decisão mais rápida e baseada em dados
- Estrutura profissional de apresentação para franqueados
- 2 novas inaugurações de lojas no período

Com apenas dois meses de projeto, a empresa passou a operar com uma visão estratégica centralizada, alinhando marketing, gestão e expansão da rede.

Mais do que um relatório, estruturamos uma base analítica capaz de sustentar o crescimento da marca com previsibilidade e governança de dados. 🚀