

welcome to
*evolutw***on**



Nossa história



1995
Lecom

Empresa de **tecnologia e software** com solidez no segmento por mais de 20 anos e mais de 5 mil projetos entregues.



TWO
digital



2015
Two Digital

A unidade de negócios do **Marketing Digital** da Lecom cresceu, ganhou relevância e uma marca própria.

10 anos de CMO



Uma história, muitas conexões.

*Em 2025, nosso CMO também comemora
10 anos de liderança executiva de times de marketing.*

*“Após uma década apoiando grandes marcas no processo de transformação digital de marketing e vendas, a **TWO** deixa de ser agência para atuar como **HUB de Soluções** em **Marketing Estratégico para Empresas B2B**”.*

Fernando Lima - CMO | Consultor da TWO

10 anos de trajetória comprovada na construção, mentoria e liderança de times de marketing.

Cases de Sucesso

Durante essa última década **estruturamos** times de alta performance, **implementamos** novos processos e tecnologias para marketing e vendas e, principalmente, **aumentamos o reconhecimento de marca e a geração de demanda**.

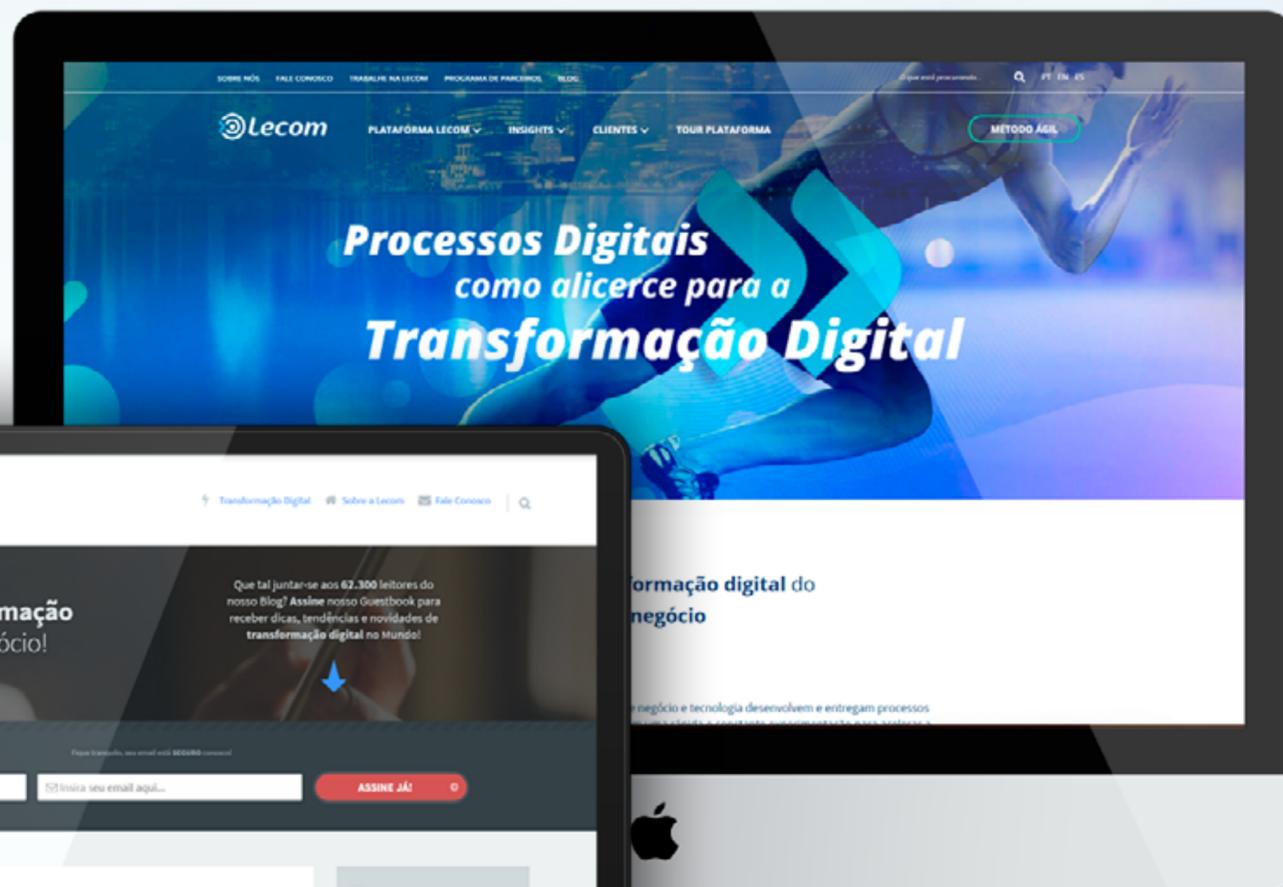
Nosso DNA está em **Pessoas, Processos e Performance**.
E o que une tudo isso é o **cliente do nosso cliente**.

Let's Grow **TWO**gether?





A Lecom é uma Empresa inovadora com foco em gestão e otimização de processos integrados e por mais de 20 anos tem se consolidado trazendo tecnologia a seus clientes. Em parceria com a TWO Digital, desenvolveu toda comunicação para marketing de processos, medição e monitoramento de resultados, automação de redes sociais, plataformas, marketing de conteúdo com resultados estratégicos.



- ✓ Junto com o departamento de marketing da empresa ajudamos na **construção da imagem de autoridade** da Lecom junto ao seu público-alvo.
- ✓ Aumentamos em **500%** os acessos ao site de forma orgânica e **duplicamos as inscrições no canal do Youtube** da empresa.
- ✓ Reduzimos drasticamente o **“tempo perdido”** pelo departamento comercial em prospecções com clientes fora do perfil da empresa, **entregando oportunidades qualificadas**.



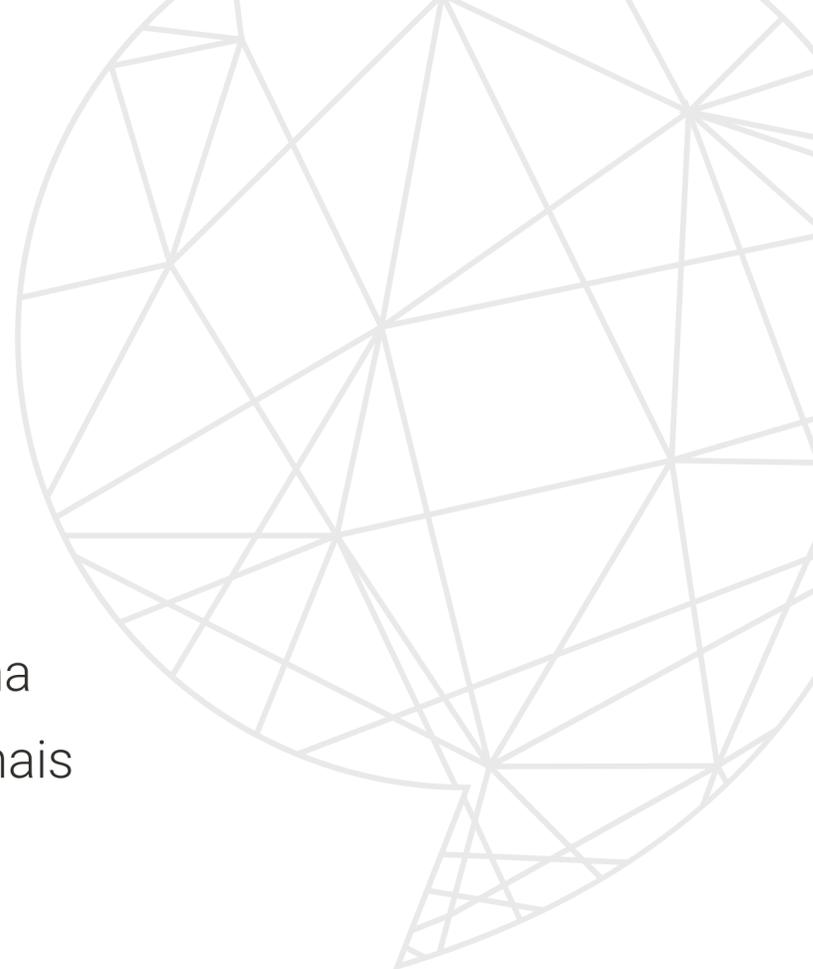


DESAFIOS

- Fortalecimento e reconhecimento da plataforma
- Aumentar o engajamento dos usuários nos canais
- Criação de conteúdo para mídias
- Cumprimento de metas pré-definidas

ESTRATÉGIA

- Campanhas e conteúdos específicos para aumento do número de certificações, principalmente Windows
- Realização de Live Streaming para engajamento e reconhecimentos dos usuários
- Ranking Mensal para usuários mais engajados



RESULTADOS



Aumento em mais de **400%** do número de Certificação Windows



Aumento da base de usuários ativos em **mais de 3.000**



Maior interação e participação dos usuários nas mídias e lives

DESAFIOS

Branding: Validar e coordenar o trabalho de uma agência terceira em uma campanha nacional.

Performance: Estruturar e acompanhar uma célula de performance com foco em geração de demanda e monetização da plataforma de recuperação de crédito.

RESULTADOS

- Aplicação da **célula de performance** para outras áreas de empresa.
- **400% de crescimento** na adesão de novos clientes na plataforma;
- **Ativação Eficiente** de Inbound, Pré-Vendas, SEO, Parceiros, Eventos, Dashboards de Gestão.





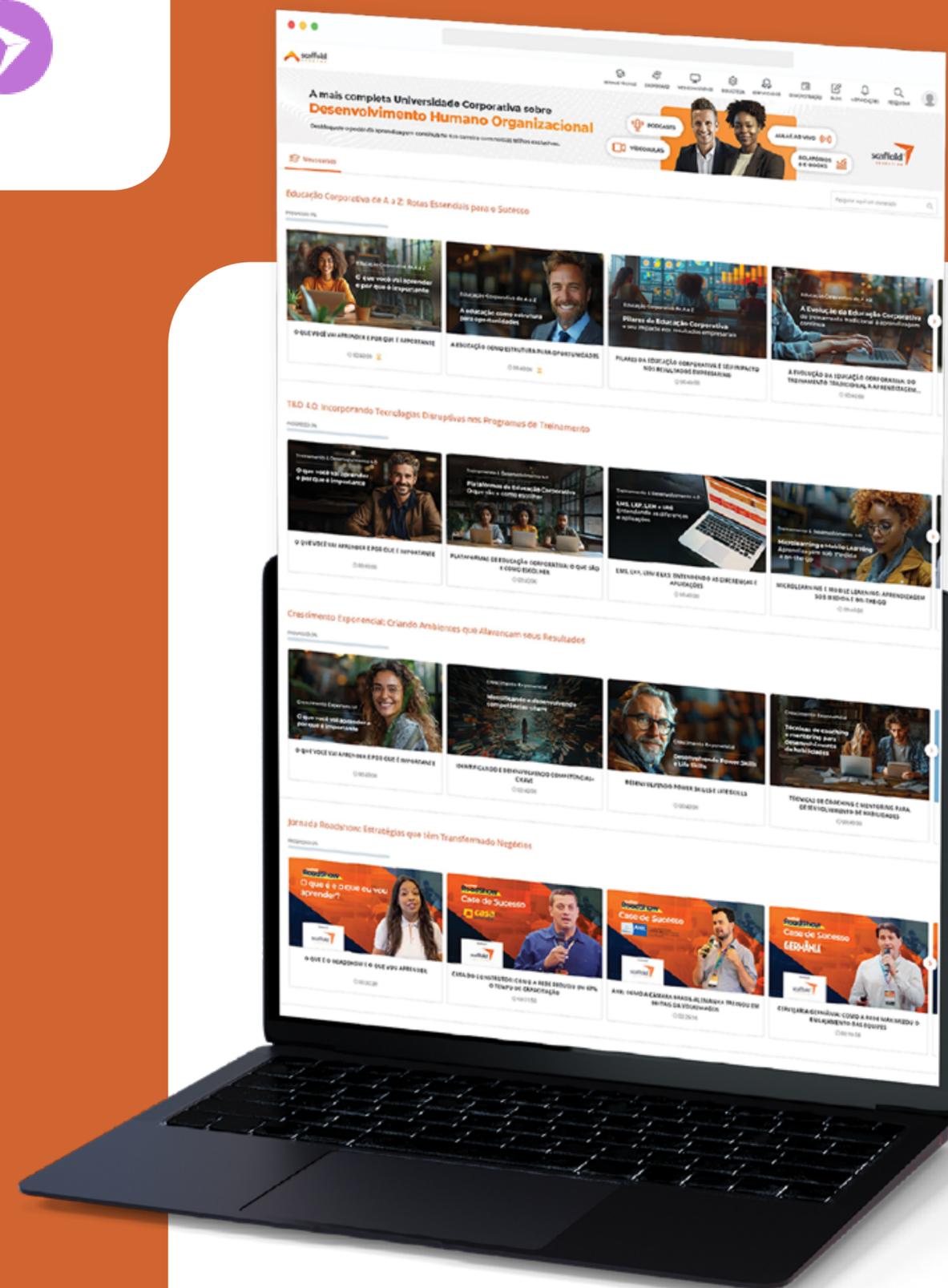
DESAFIOS

Branding: Aumentar awareness e autoridade da marca em nível nacional, desenvolver novo site e enxoval de materiais.

Performance: Estruturar time de marketing de alta performance para entregas com maior senioridade e aumentar vendas.

RESULTADOS

- Implantação da frente de **eventos e conteúdos**
- **CRO site** e otimização das taxas de todo **funil MKT/Vendas**
- Lançamento de **novas formas** de vender o produto
- **14 eventos próprios** realizados em 2 anos
- Lançamento de **Report T&D e Academy** (evangelização)
- Implementação de **inbound, SEO e OKRs de gestão**
- **Crescimento de 200%** em geração de oportunidades
- **84%** de representatividade da área em **novos negócios** (MRR)



Nossas soluções

Consultoria
& Implantação
& Gestão

Apresento Caminhos!



Mentoria & Planejamento

Fazemos Juntos!



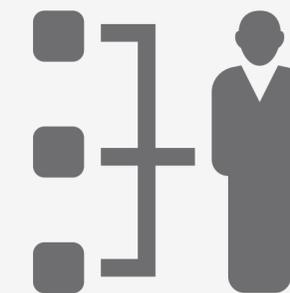
Consultoria 8 P's

Faço por Você!



CMOaaS (CMO as a service)

Ensino Gratuitamente!



Imersão 10 em 1

Mentoria & Planejamento

Público-Alvo:

CEO de Startups, CRO ou diretores comerciais de empresas B2B.



Cenários onde entregamos valor com a mentoria. Observe se sua empresa tem esses tipos de desafios:

Será que **minha agência está fazendo um bom trabalho**? Vale a pena **montar uma estrutura interna**? Qual **estrutura mínima** eu preciso? Quais são as **competências e responsabilidades** de cada recurso?

Minha área comercial precisa de uma **transformação digital de marketing e vendas**, utilizar plataformas (ex: CRM), ter dashboards estratégicos para análise, ter previsibilidade de vendas e ativar novos canais de geração de demanda (marketing digital, outbound, ABM, canal de parcerias).

Esses são alguns exemplos. Ao identificar sua necessidade, vou desenhar um **planejamento detalhado e customizado** para que sua empresa consiga atingir os objetivos acordados (**30 horas** dedicadas para construção do planejamento. Entrega final em 45 dias). As **mentorias quinzenais**, pós entrega do planejamento (**2h a cada 15 dias**) servem para identificar se o projeto está tendo sucesso e para fazer eventuais correções de rotas.

Investimento: **R\$ 4.000/mês**

Valor Especial de Lançamento (-20%): **R\$ 3.200/mês**

Consultoria 8 P's

Público-Alvo:

Empresas B2B que trabalham
com modelo de recorrência.



8 P's é uma **Metodologia Própria da TWO** criada para **implementação** dos seguintes entregáveis:

- Raio-X e Estruturação do time de marketing
- Integração de processos com comercial e CS
- Planejamento estratégico de MKT
- Definição de posicionamento e ofertas
- Criação de funis e definição de taxas de conversão
- Elaboração de metas e painéis de gestão
- Ativação de canais (SDR, Eventos, Parcerias)
- Aculturação de Branding, Performance e Growth.

Tempo do Projeto: **12 meses**

Investimento: **R\$ 7.500/mês**

Valor Especial de Lançamento (-20%): **R\$ 6.000/mês**

CMO As A Service

Público-Alvo:

Startups, empresas B2B que faturam até 5 milhões por ano.



O que é CMO as a service (CMOaaS) ?

CMO as a Service é um modelo de **terceirização de liderança de marketing altamente qualificada**, sem a necessidade de uma contratação em tempo integral, que hoje tem salário em média de R\$ 20.000.

Qual a vantagem do CMOaaS em relação a uma agência?

Nossa experiência como ex-agência nos permite afirmar: **o CMOaaS se integra profundamente à cultura da sua empresa**, algo que agências raramente conseguem. Isso permite uma compreensão real da estratégia global, traduzindo-a em ações táticas e operacionais de marketing eficazes. Além disso, **o CMO não se limita a entregas operacionais**, mas **contribui ativamente para a construção da estratégia e visão de marca a longo prazo**.

Qual a vantagem do CMOaaS em relação a uma consultoria?

Nossa consultoria é muito completa, pois ela é bem “mão na massa”! Porém, **no modelo CMOaaS sua empresa conseguirá acelerar a implementação das ações**, pois o executivo estará **alocado por mais tempo**. Outra grande vantagem é que esse executivo é basicamente **um dos seus colaboradores**, que poderá ter email, assinatura, participar de eventos, “vestir a camisa” de fato. **É um diretor da sua empresa!**

Investimento: **R\$ 10.000/mês**

Valor Especial de Lançamento (-20%): **R\$ 8.000/mês**



Imersão 10 EM 1

Público-Alvo:

Profissionais de Marketing/Vendas,
nível Coordenador Sr ou Gerente Jr.



Aprenda 10 anos de liderança de marketing em 1 dia

*“Nestes últimos 10 anos, como dono de agência, conheci diversos departamentos e modelos de negócios. Minha experiência como gestor e consultor me permitiu estabelecer uma metodologia para estruturar e implementar times de marketing de alta performance. **Aprendi e errei muito!** Minha missão com essa imersão é te ajudar a encurtar caminhos, que as experiências da minha jornada de líder de marketing possa facilitar a sua. **Let’s Grow TWOgether?**”.*

O que você vai aprender nessa imersão?

- Todo meu stack de ferramentas
- Como montar um planejamento estratégico
- Dicas para fazer interface com a diretoria
- Passos para estruturar e gerenciar times
- Criação de funis e definição de taxas de conversão
- Como sincronizar branding, performance e growth
- Relação entre CRO, CAC, LTV, ROI, ROAS, MRR
- Como aumentar percepção de valor de produtos/serviços.

Investimento: **Gratuito. A participação é via processo seletivo.**

Local e Data: **Em Bauru, após o carnaval. Participantes, data e local serão divulgados em breve.**

Let's
grow?
TWOgether •

TWO
digital





WE
HACK
THE
FUTURE

Fernando Lima

(14) 99670-2522
Fernando.lima@twodigital.com.br
twodigital.com.br