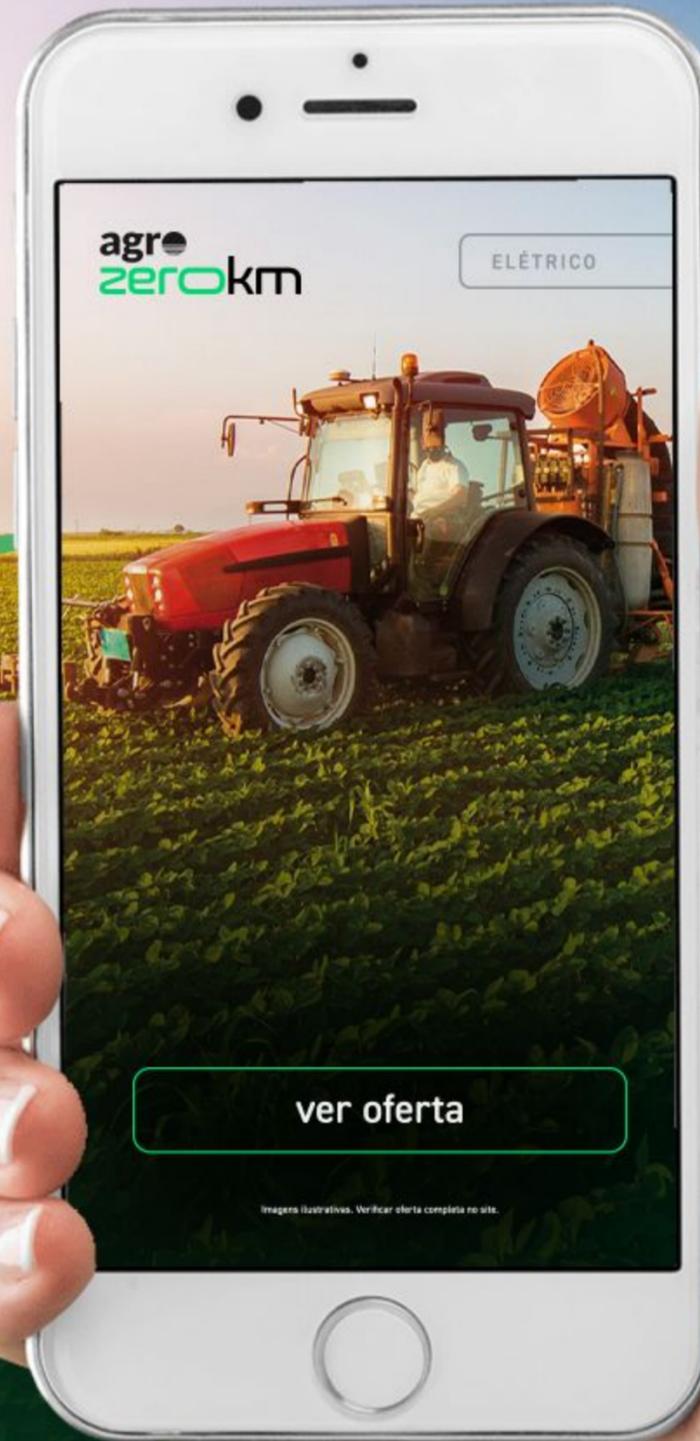




Agro Zero Km

A FORÇA DO AGRO ESTADÃO





Somos o **3º maior portal de Agro do Brasil** em pouco mais de 1 ano no ar

3º agro.estadao.com.br ✓

4º agrolink.com.br

5º mfrural.com.br



Mais de

12.8

milhões

de **visitas** no
portal



Mais de

9.4

milhões

de **usuários**
únicos



Mais de

1.2

milhões

de pessoas
impactadas nas
redes sociais

Perfil demográfico



Gênero

Homens: 77%

Mulheres: 23%



Classe social

A/B: 81%

C: 19%



Idade

18-24 anos: 13%

25-34 anos: 51%

35+: 36%

Intenção de Compra

- Veículos
- Saúde
- Economia e Finanças
- Educação
- Negócios
- Serviços

Audiência
distribuída

63,4%

fora dos
grandes centros

Fontes: Navegg

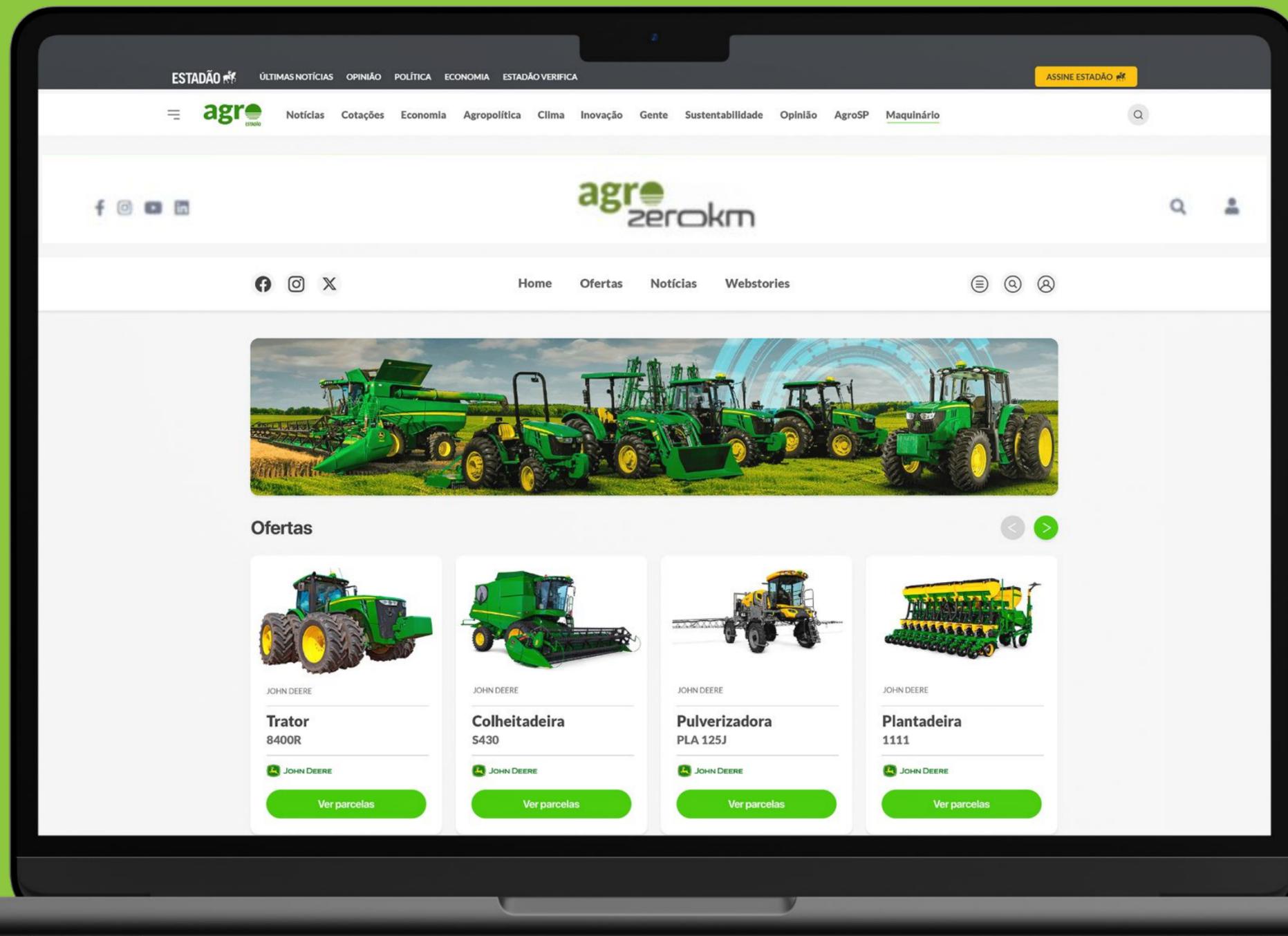


Recorte Regional (Usuários Únicos)

10 principais Estados produtores do Brasil

- 01** Mato Grosso: **197 mil**
- 02** Goiás: **354 mil**
- 03** Mato Grosso do Sul: **147 mil**
- 04** Pará: **244 mil**
- 05** Bahia: **645 mil**
- 06** Paraná: **608 mil**
- 07** Rio Grande do Sul: **519 mil**
- 08** Santa Catarina: **320 mil**
- 09** Minas Gerais: **1,1 milhão**
- 10** São Paulo: **2,4 milhões**

Fonte: GA4 - Período: fev/24 a mar/25



Por que
criaremos uma
**plataforma
de negócios?**

agro.estadão.com.br

Insights

Segundo o Censo Agropecuário do IBGE, cerca de 20% dos produtores rurais brasileiros são responsáveis por mais de 70% a produção agrícola do país.

Crescimento do agronegócio: O PIB do agronegócio brasileiro teve um crescimento de 11% em 2023, impulsionado pela alta na produção de grãos e pelo aumento da mecanização em propriedades médias e grandes.

O mercado de automação agrícola global deve crescer a uma taxa de 10,7% ao ano até 2030 (Grand View Research).



Insights

O mercado brasileiro de máquinas agrícolas é estimado em

US\$ 7,10 bilhões

e projeta-se que atinja

US\$ 8,87 bilhões

até 2028.

+84%

dos produtores rurais brasileiros **utilizam pelo menos uma tecnologia digital** em seu processo produtivo, e

52%

empregam essas tecnologias para atividades de **compra e venda de insumos, produtos e produção.**

Oportunidade Geração de Leads

Com o agronegócio cada vez mais digitalizado e a expansão do mercado, para profissionalização dos produtores rurais, bem como as picapes, caminhões, maquinário agrícola e implementos, surge uma oportunidade única para **as marcas se conectarem diretamente com um público estratégico e altamente qualificado.**



agro
zerokm

Geração de Leads

Agro Estadão

Proposta 2025





O Motor de Leads do Agro Estadão

A primeira plataforma de um Publisher, criada para impulsionar geração de negócios para educação, maquinário agrícola, caminhões, pick-ups e implementos

Um projeto **inovador** e **estratégico** que tem o objetivo de **gerar leads altamente qualificados**, facilitando o processo de venda de maquinário e veículos agrícolas.



Solução **COMPLETA**



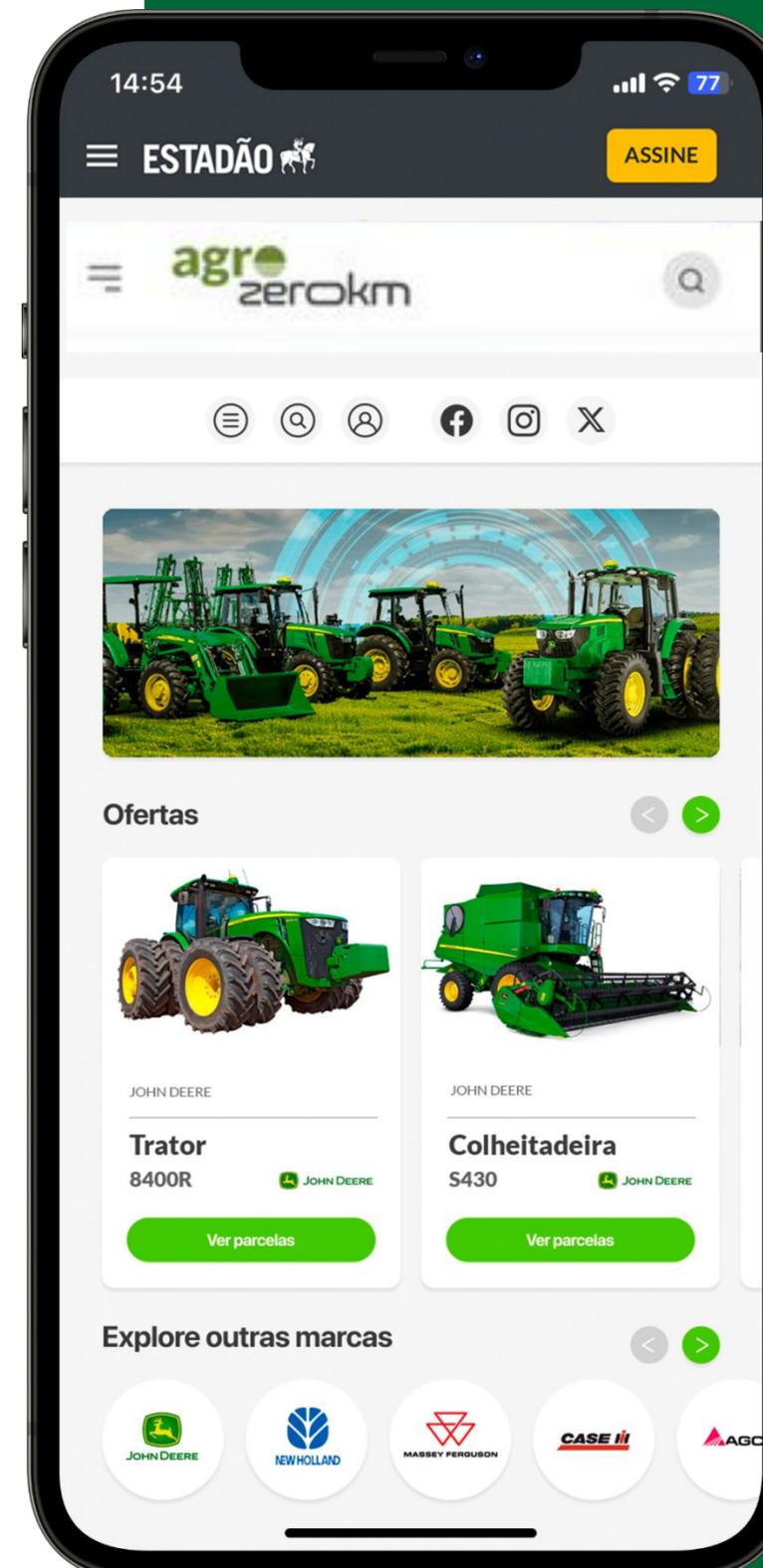
Geração de **LEADS**



Garantia de **VISIBILIDADE**



Audiência **ESPECÍFICA**



Vantagens

Ampliação da presença da marca no mercado e alcance um **público altamente engajado e interessado** no ecossistema agro brasileiro.

- + **volume de pessoas:** os leads interessadas na sua marca serão direcionadas para seus canais de venda (físicos ou digitais ou início de conversas com seus representantes).
- + **qualificação de público:** através da distribuição de conteúdos que quebram as objeções de compra.
- + **inovação tecnológica:** processo de captação e gestão de leads end-to-end validado e com resultados concretos e metrificados.
- + **garantia de audiência:** entrega garantida de views e visibilidade em diversas plataformas.
- + **dados valiosos:** coleta de insights sobre preferências do público para aprimoramento de estratégias.



Nossa Solução



A partir do tráfego natural do Estadão

e Agro Estadão e seus parceiros/afiliados ou pelos diversos triggers de mídia descritos no slide seguinte, criamos um alto volume de interessados.

Usamos diversos assets, baseado em dados, estabelecendo vínculo com os clientes, alimentando o interesse por conteúdo ou com ofertas adequadas ao perfil do target.

Após a captura dos leads temos ainda um layer de qualificação dos leads, através de posições de atendimento.

Todo o processo tem sempre o objetivo de geração de vendas, muito além da geração de leads.



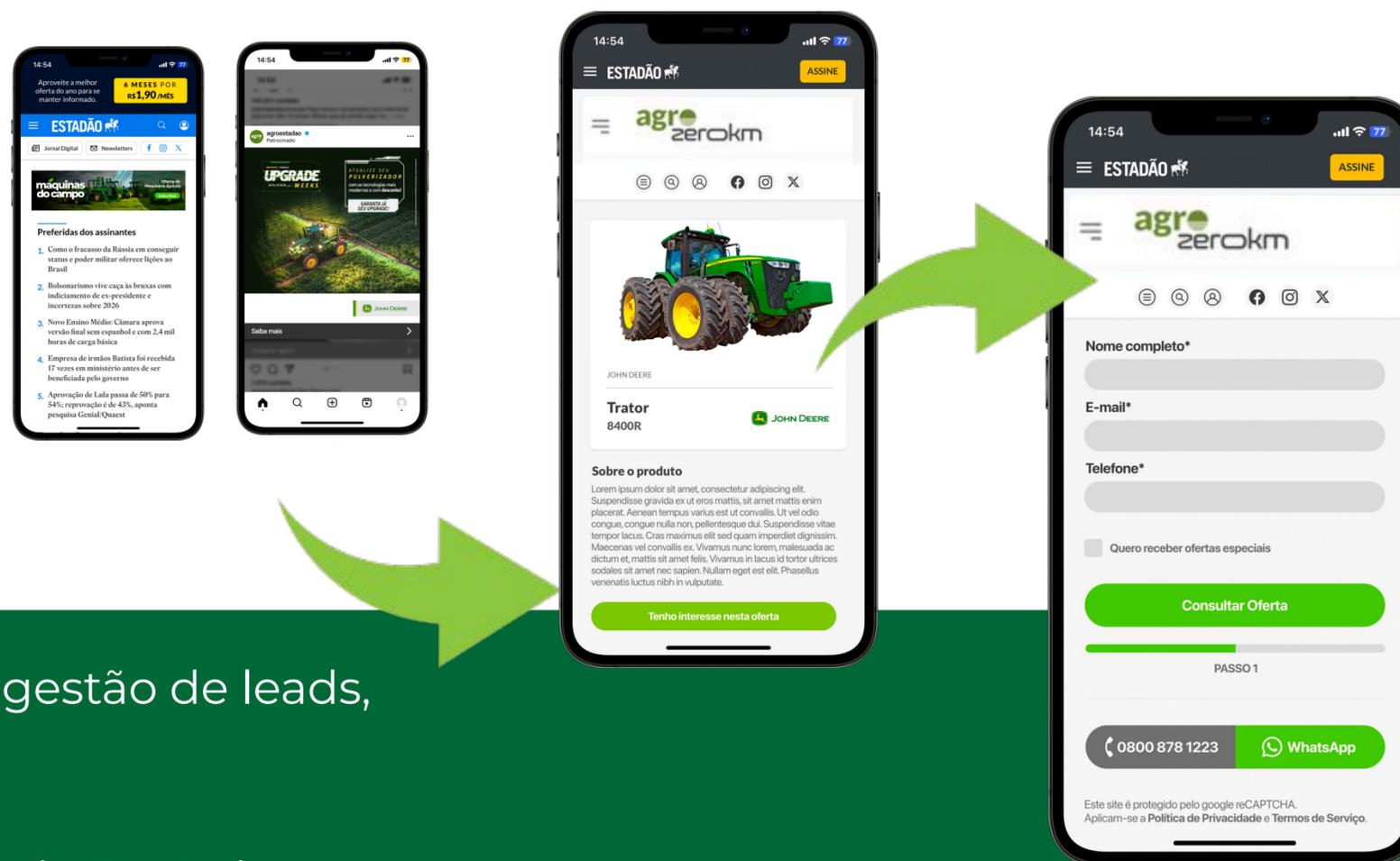
Estratégia de geração de leads vendas.

Canais Utilizados: Plataformas Sociais, anúncios pagos (Google, Facebook Ads), newsletter de ofertas, native display, CTA em matérias editoriais, push notification, são apenas alguns dos assets que avaliamos e usamos, para garantir qualificação e escalabilidade.

Ferramentas: Landing pages otimizadas, CRM para gestão de leads, automação de marketing.

Segmentação: Usando base de dados legada, dados da DMP do ESTADÃO (de acordo com as regras da LGDP) e, também, segmentações e uso de dados 1st & 3rd party que garantam qualificação e conversão

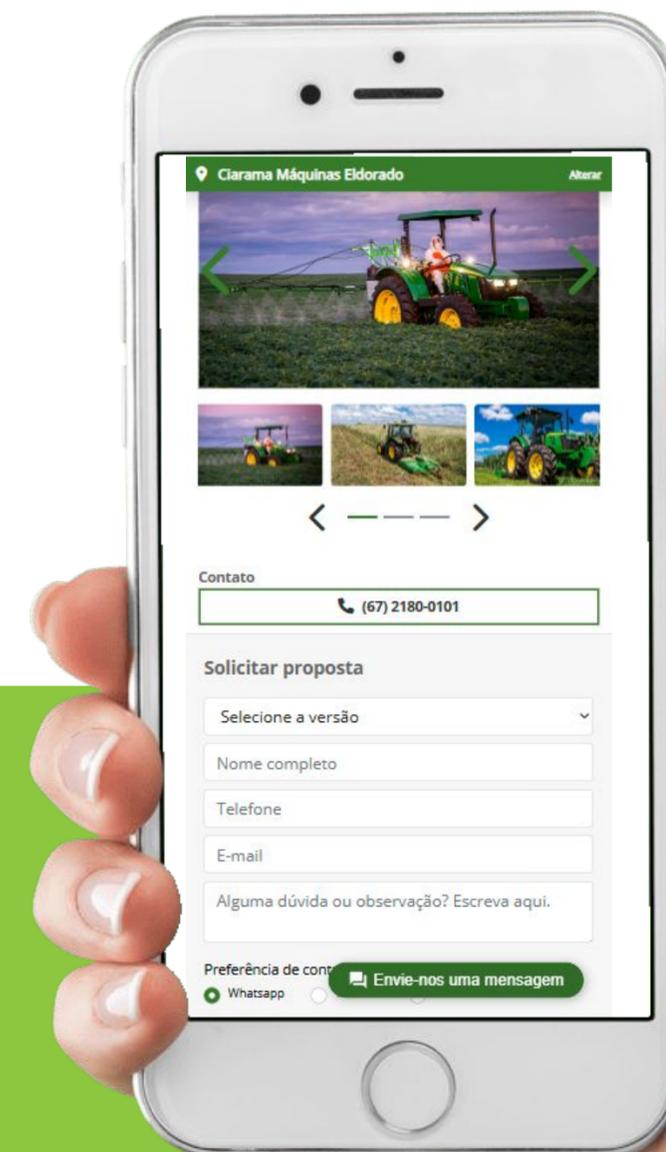
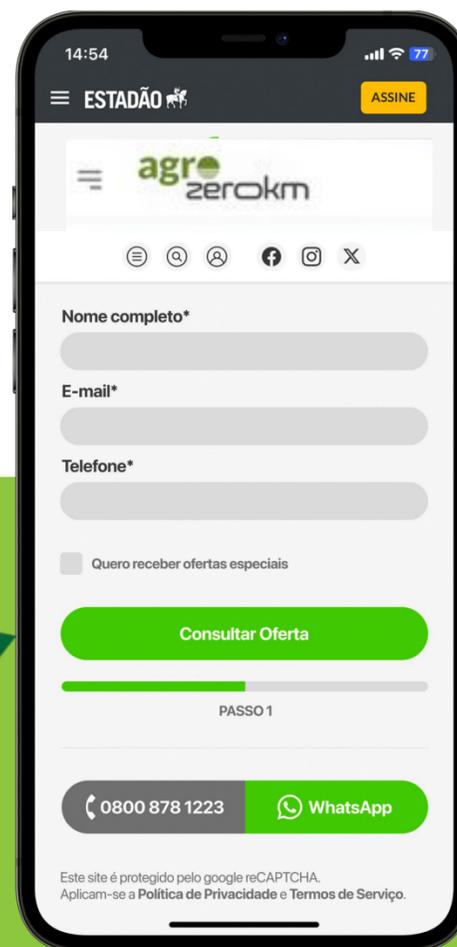
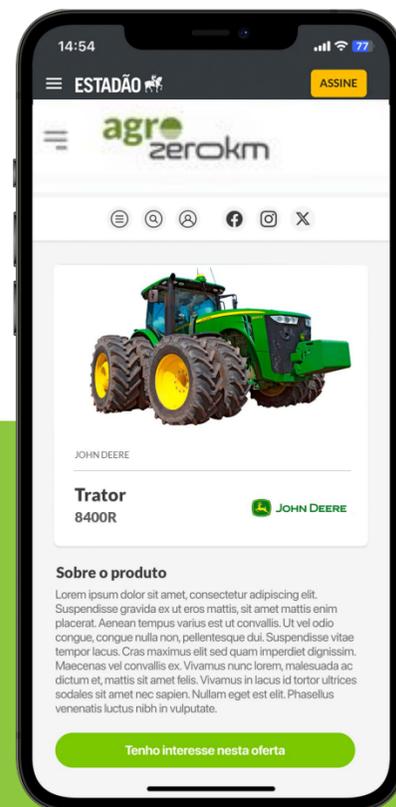
O funil anterior, na prática.



Landing Pages Customizadas

Conversão
Agendamento de test-drive, geração de leads ou ligações

Especialistas entregando negócios para vocês



Extraímos da audiência, quem realmente se interessa por seu produto

Na prática: Replicamos o seu ambiente de geração de negócios, identificando quem quer comprar, e entregando em seu CRM para que seu time de vendas dê andamento.

Ferramentas de automação e CRM, com o objetivo de otimizar o custo por lead (CPL)

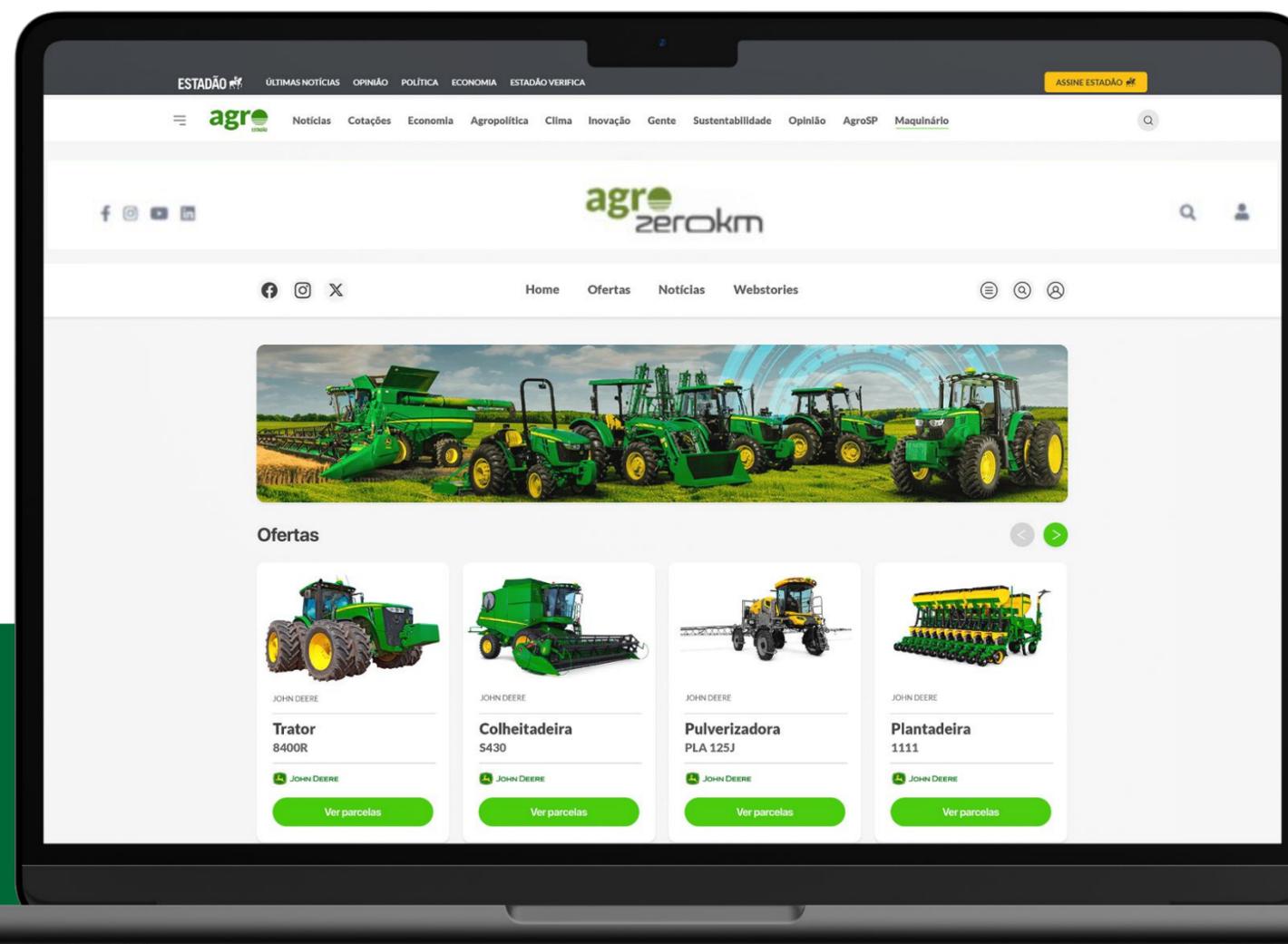
Como as marcas aparecem

Área exclusiva da

marca com vitrine de produtos e mecânica de geração de leads

100% de visibilidade

de mídia dentro da área da marca



Destaque de

produtos da marca na Home do Portal

Campanha com

visibilidade garantida em diversos pontos de impacto



POC

Motor de Geração de LEADS

agro 
zerokm

Conceito e objetivo

O foco está na captação de leads qualificados, utilizando **dados 1st & 3rd Party**, **ferramentas de automação e CRM**, com o objetivo de ter o **lead (CPL) competitivo**, **umentar a taxa de conversão** e, conseqüentemente, o retorno sobre o investimento (**ROI**).

Ao final, a POC entregará, além dos leads qualificados **recomendações para escalar a operação**.



agro
zerokm

Oportunidade

Vamos avaliar o potencial do modelo de geração de leads do Agro Zerokm — voltado para máquinas agrícolas, caminhões, picapes, sementes, defensivos, fertilizantes, saúde e nutrição animal, ou seja, todos os produtos que atuam dentro e fora da porteira.

A proposta é realizar uma prova de conceito (POC) com até 10 marcas, com foco na entrega de **leads qualificados** e **taxas de conversão acima da média** do mercado.

O que avaliar e porque testar?

MÉTRICAS CHAVE:

- CPL (Custo por Lead);
- Taxa de Conversão;
- Volumetria.

INFORMAÇÕES GERADAS:

- Número de leads qualificados gerados;
- Recomendações para implementação em larga escala.

TESTE DE EFICÁCIA:

Ambiente altamente controlado e com entrega limitada.



REPRODUÇÃO DE AMBIENTE DE CAMPANHA:

100% escalável

Entregas

- Demonstração do potencial de geração de leads qualificados para escalabilidade da estratégia para otimização de vendas.
- Proposta de continuidade com base nos resultados da POC.
- **Gerar oportunidades de negócio logo no primeiro mês e, até o final do período da POC, identificar vendas dessas oportunidades de negócio.**



Premissas de POC

Ambiente e quantidade controlados:

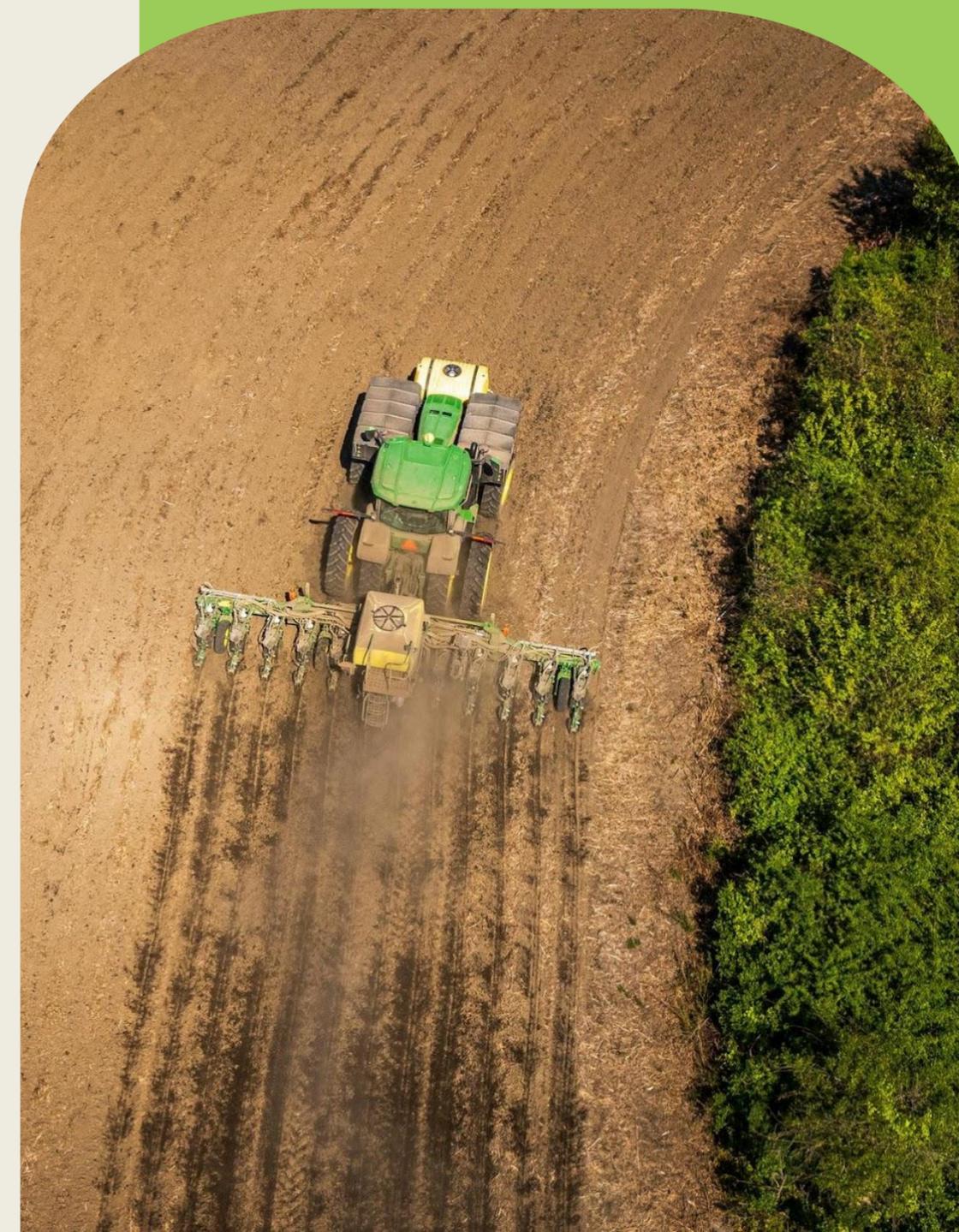
10 marcas nos primeiros 90 dias de operação da POC;

Máquinas agrícolas, caminhões, picapes, sementes, defensivos, fertilizantes, saúde e nutrição animal;

Apenas 10 slots disponíveis;

Sem limitação de oferta/campanha;

Volume de leads, CPL liq sugerido, portfólio a ser trabalhado;



Premissas de POC

Marca pode fazer a sugestão do CPL, trabalhando CPL fixo durante a POC;

Custos de integração, gestão de campanhas bancados pelo Agro Estadão Zero Km;

Investimento mensal flexível durante o período da POC;

CPL diferenciado para revendas se comparado aos fabricantes.



Premissas de POC

3 opções de valores de investimento para o lançamento:

Opção 1

20.000,00 / mês

Opção 2

40.000,00 / mês

Opção 3

60.000,00 / mês





Cases

agro



ESTADÃO

agro.estadao.com.br



Negócios | 8 Anos Gerando Leads

KIA
BONGO
K.488
Multiplique seus negócios.

OFERTA SELECIONADA
JORNAL DO CARRO
ESTRADA
SELECIONADA

CARRO OKM



A PARTIR DE
R\$ 174.990

TRACÇÃO 4X4 COM REDUZIDA E ALAVANCA DE SELEÇÃO

CONFORTO PARA 3 OCUPANTES

FREIOS ABS E SISTEMA DE CONTROLE DE ESTABILIDADE (ESC)

Imagem meramente ilustrativa. Consulte condições no site.

OFERTA SELECIONADA / JORNAL DO CARRO

VOLKSWAGEN
METEOR
29.530 / 6X4



TAXA DE:
0,89% A.M

SAIBA MAIS

Imagem meramente ilustrativa. Consulte condições no site.

Apenas no segmento de caminhões, captamos:

+ 7,4 mil leads
nos últimos 6 anos.



Caminhões
Ônibus

SCANIA



KIA

Negócios | 8 Anos Gerando Leads

Apenas no segmento de pickups, captamos:

+ 4,9 mil leads
em 2024.



308 vendas

6,5% foi a taxa de conversão de **vendas em 2024, para esse tipo de carroceria** .

Business Case Caminhões

ESTADÃO 

VOLKSWAGEN
METEOR
28.480 / 6X2





TAXA DE:
0,89% A.M

[SAIBA MAIS](#)

Imagem meramente ilustrativa. Consulte condições no site.

KIA
BONGO
K.488

Multiplique seus negócios.






A PARTIR DE
R\$ 174.990



TRAÇÃO 4X4 COM REDUZIDA E ALAVANCA DE SELEÇÃO



CONFORTO PARA 3 OCUPANTES



FREIOS ABS E SISTEMA DE CONTROLE DE ESTABILIDADE (ESC)

Imagem meramente ilustrativa. Consulte condições no site.

OFERTA SELECIONADA / JORNAL DO CARRO

VOLKSWAGEN
METEOR
29.530 / 6X4





TAXA DE:
0,89% A.M

[SAIBA MAIS](#)

Imagem meramente ilustrativa. Consulte condições no site.



FALE CONOSCO

Cláudia Maron

Head de Novos Negócios

+5511 99634-9776

claudia.maron@pyxys.com.br



uma parceria

ESTADÃO  **150** ANOS + PYXYS



Obrigado!

agro 
ESTADÃO