

DIAGNÓSTICO DIGITAL · AGOSTO DE 2026

O que separa o Atacado Pantanal do primeiro lugar em Paranhos

Levantamento completo do comércio de Paranhos, comparação direta com os concorrentes que hoje estão à frente no digital, e o caminho para ultrapassar todos eles.

PREPARADO PARA

Atacado Pantanal

PRAÇA ANALISADA

Paranhos · MS

DATA

29 de agosto de 2026

BASE

Dados públicos

A boa notícia está escondida atrás de um número ruim

Depois da nossa conversa, fizemos o levantamento do comércio de Paranhos por conta própria, sem pedir nenhum acesso ao senhor. Mapeamos os estabelecimentos do município, analisamos os perfis dos seus concorrentes diretos, cruzamos tudo com os dados de população do IBGE e medimos onde o Atacado Pantanal está em relação a quem está na frente.

O resultado é direto: **o senhor está em último lugar entre os perfis ativos da cidade** — e o motivo não é falta de dinheiro em anúncio. É uma sequência de correções simples que os concorrentes já fizeram e o senhor ainda não. Esse é o tipo de atraso que se recupera rápido.

14.048

habitantes em Paranhos — praça pequena, alcançável por inteiro

~30

mercados registrados: um a cada 470 pessoas

4,3x

o líder tem 4,3 vezes mais seguidores que o senhor

8,8%

da cidade te segue hoje. O líder chegou a 38%

O ponto central deste diagnóstico

Hoje o seu perfil é um beco sem saída. A pessoa vê o preço, se interessa — e não tem como perguntar, não tem como pedir, não tem mapa para chegar. Enquanto isso, os três concorrentes que analisamos têm todos um caminho direto até o WhatsApp. Colocar anúncio antes de resolver isso é pagar para levar gente até uma porta trancada.

Como chegamos a estes números

Tudo o que está neste documento veio de fonte pública: guias comerciais do município, dados demográficos do IBGE e os próprios perfis abertos de cada concorrente. Não usamos nenhuma informação interna, nem sua nem deles. É exatamente o mesmo levantamento que fazemos antes de assumir qualquer conta de tráfego.

O que o senhor vai encontrar nas próximas páginas

- **A praça** — por que o tamanho de Paranhos muda o que funciona em anúncio
- **Situação atual** — o que encontramos no seu perfil, ponto a ponto
- **Comparativo** — o senhor lado a lado com os três concorrentes ativos
- **Diagnóstico** — as cinco lacunas que estão custando venda todo mês
- **O caminho** — o plano de 90 dias, dividido em três fases

Paranhos é um mercado pequeno, saturado e de fronteira

Três características que mudam completamente o que funciona em anúncio — e o que é dinheiro jogado fora.

Pequeno

14.048 habitantes no município inteiro, distribuídos entre a sede e o distrito de Sobradinho. A cidade toda cabe dentro de uma campanha de orçamento modesto.

Saturado

Cerca de 30 mercados registrados. Um estabelecimento para cada 470 moradores. Ninguém aqui vai conquistar cliente novo: vai tirar do vizinho.

De fronteira

Divisa seca com Ypejhú, no Paraguai. Cotidiano em português, espanhol e guarani. Mercado extra que quase ninguém está trabalhando de forma organizada.

O que o tamanho da cidade significa para o seu bolso

Em praça pequena existe um teto de audiência. Passado o ponto em que a campanha já cobriu a cidade, cada real a mais **não compra mais gente** — compra repetição para as mesmas pessoas. Por isso, aqui o risco principal nunca é orçamento curto. É o público cansar de ver sempre o mesmo anúncio.

Na prática isso é uma vantagem para o senhor, e a maioria das agências não vai te contar: o investimento necessário em Paranhos é bem menor do que seria numa cidade média. O que precisa ser grande é a **rotação de peças**, não a verba.

Duas regras que valem para qualquer campanha em Paranhos

- **Nada de segmentação por interesse.** Público pequeno se quebra quando é fatiado. Aqui é geografia mais faixa etária, e só.
- **Verba modesta com peça nova toda semana** rende muito mais que verba alta com a mesma peça o mês inteiro.

O que encontramos no perfil do Atacado Pantanal

Leitura honesta, do jeito que faríamos se o senhor já fosse cliente.

1.240 seguidores

Equivale a 8,8% da população do município. Em cidade pequena isso é base real e legítima — não é número inflado.

Segue apenas 38 contas

Os concorrentes seguem entre 500 e 3.600. Em cidade de 14 mil habitantes, seguir de volta é uma das formas mais baratas de crescer.

Nenhum link na biografia

Nem site, nem catálogo, nem WhatsApp. É a lacuna mais cara do perfil, e a mais rápida de corrigir.

Endereço escrito na biografia

Está como texto solto, fora do campo de localização. Não gera mapa, não aparece em busca por região, não vira rota no celular.

Sem publicação desde julho

Os dois principais concorrentes publicaram em 28 e 29 de agosto. Quem some do feed some da cabeça do cliente.

Comunicação puxada por preço

O destaque fixo "R\$ 0,99" é forte e funciona. O problema é que o líder ocupa o mesmo território com o slogan "sempre mais barato".

Um detalhe de localização que pesa

O eixo de maior movimento do comércio de Paranhos é a Avenida Marechal Dutra, onde está a maior parte dos estabelecimentos. O Atacado Pantanal fica na Alberto Ratier — e tem concorrente a cerca de 200 metros, na mesma avenida. Isso não é um problema, mas define a estratégia: o senhor precisa de um motivo forte para a pessoa desviar do caminho habitual. Esse motivo se constrói com oferta e com relacionamento, não com placa.

Três coisas que já estão certas e não devem mudar

O formato

O senhor já publica em vídeo curto, que é o formato de maior alcance hoje. Boa parte do comércio local ainda depende só de foto de encarte.

O discurso

"Mais economia para o seu lar" é uma promessa clara e adequada ao público. Não é preciso reposicionar a loja — só dar destino a quem se interessa.

A base

1.240 seguidores conquistados sem nenhum investimento em mídia mostram que existe interesse real. Isso é fundação, não obstáculo.

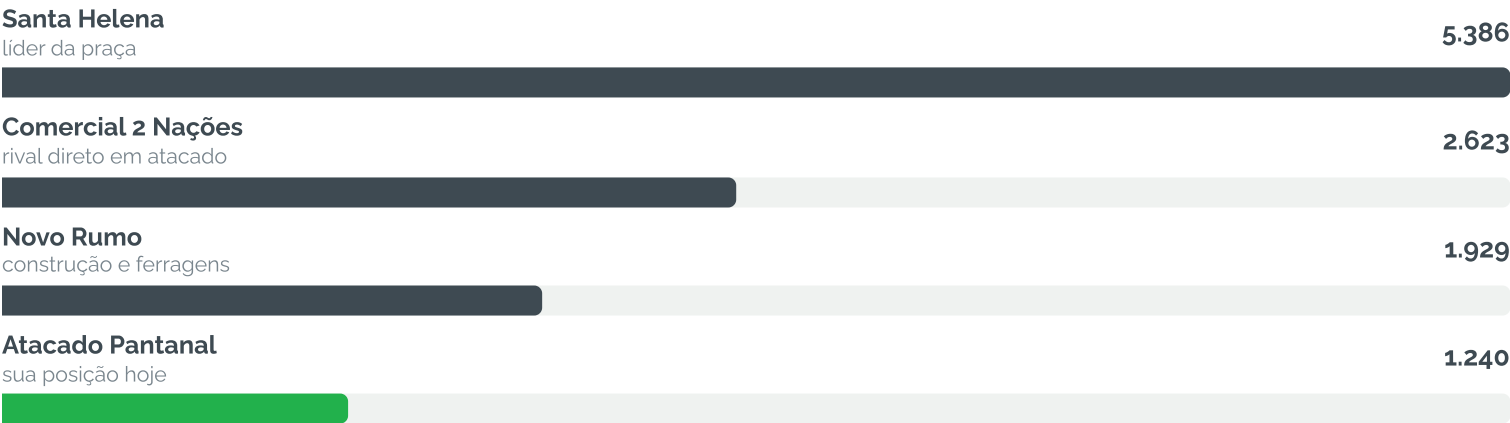
O senhor contra quem está na frente

Todos os dados abaixo estão abertos no Instagram de cada um, hoje, para qualquer pessoa ver.

PERFIL	SEGUIDORES	% DA CIDADE	CAMINHO ATÉ O WHATSAPP	ÚLTIMA PUBLICAÇÃO
Santa Helena Supermercado · líder da praça	5.386	38%	Três telefones na bio, um deles paraguaio	28/08
Comercial 2 Nações 19 anos · tem destaque "Atacado"	2.623	19%	Linktree e canal de ofertas no WhatsApp	29/08
Novo Rumo Construção e ferragens	1.929	14%	Link direto de WhatsApp na bio	09/04
Atacado Pantanal Sua posição hoje	1.240	8,8%	Nenhum	julho

A coluna "% da cidade" compara o número de seguidores com os 14.048 habitantes do município. É referência de escala, não medida exata — parte dos seguidores pode ser de fora, inclusive do lado paraguaio.

Seguidores, lado a lado

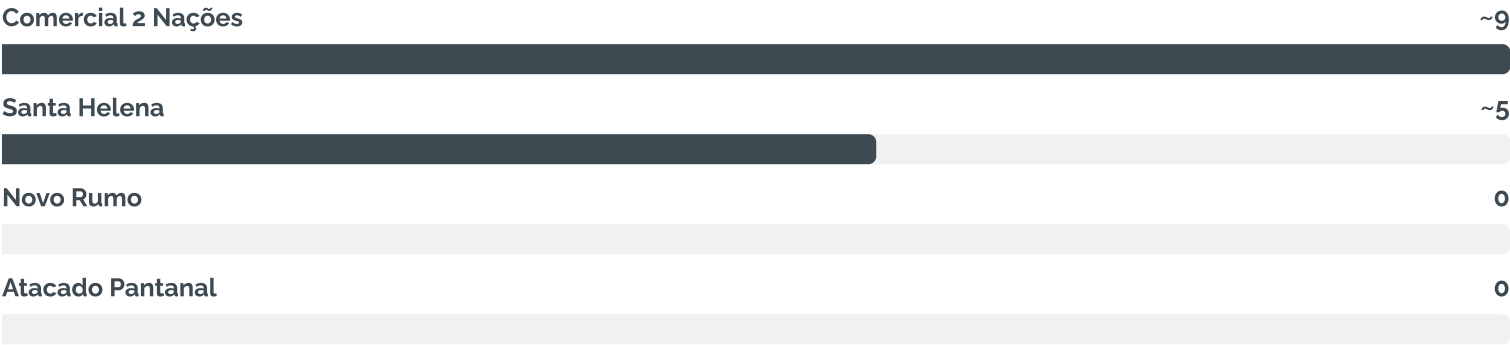


Seguidores no Instagram em 29 de agosto de 2026. Fonte: perfis públicos.

A diferença não está no tamanho, está no hábito

Nenhum concorrente fez algo extraordinário. Eles apenas mantêm rotina e deixam caminhos abertos para o cliente chegar.

Publicações por semana



Publicações observadas nos perfis públicos em agosto de 2026. Novo Rumo está parado desde abril; o Atacado Pantanal, desde julho.

O que cada um já tem montado

RECURSO	SANTA HELENA	2 NAÇÕES	NOVO RUMO	ATACADO PANTANAL
Telefone ou WhatsApp na bio	✓	✓	✓	×
Link clicável na bio	×	✓	✓	×
Canal de ofertas no WhatsApp	×	✓	×	×
Número paraguaio para Ypejhú	✓	×	×	×
Publicando em agosto de 2026	✓	✓	×	×
Segue os seguidores de volta	✓	✓	✓	×

Verificado nos perfis públicos em 29 de agosto de 2026. Um recurso marcado como ausente pode existir fora do Instagram — a leitura aqui é do que o cliente consegue ver.

O Comercial 2 Nações é o rival mais perigoso, mesmo tendo menos gente que o líder: é o único com canal de ofertas no WhatsApp, ou seja, fala direto com quem quis ouvir, sem depender do algoritmo e sem pagar por isso.

O Santa Helena lidera pela constância e já trabalha o lado paraguaio de forma explícita. Repare também que o Novo Rumo está parado desde abril e, mesmo assim, ainda tem mais seguidores que o senhor.

Cinco lacunas que estão custando venda todo mês

Em ordem de quanto custam e de quão rápido se resolvem.

- 1 Não existe para onde mandar quem se interessou**
Sem link, sem WhatsApp clicável, sem catálogo. A pessoa vê a oferta e a conversa morre ali. Correção em um dia.
- 2 O perfil não aparece em busca por região**
Endereço em texto não vira mapa nem rota. Quem procura "atacado em Paranhos" no celular dificilmente chega até o senhor. Correção em dois dias.
- 3 Ausência de publicação há mais de um mês**
Enquanto o senhor esteve fora do feed, os dois principais concorrentes publicaram praticamente todo dia. Recuperar exige constância, não genialidade.
- 4 Nenhuma audiência própria**
Toda a sua base depende do Instagram entregar. Lista de WhatsApp é sua, ninguém tira e não custa mídia. O 2 Nações já tem a dele.
- 5 O mercado paraguaio está desocupado**
Ypejhú fica do outro lado. Apenas um concorrente trabalha isso de forma organizada. É a única frente onde ainda há espaço largo.

O que isso quer dizer sobre o pedido que o senhor nos fez

O senhor nos procurou pedindo tráfego pago. Fazemos isso todos os dias — mas seria desonesto vender anúncio agora e deixar essas cinco lacunas de pé. Anúncio multiplica o que já funciona; ele não conserta o que está quebrado. **Resolvidas as lacunas, a mesma verba rende várias vezes mais.** É por isso que a primeira fase do plano a seguir custa pouco e não envolve mídia.

Como ultrapassar os concorrentes em três fases

Cada fase resolve um problema específico e prepara a seguinte. Nada aqui depende de sorte.

FASE 1

Abrir a porta

WhatsApp, link na bio, ficha do Google e retomada das publicações. Sem mídia.

FASE 2

Ocupar o feed

Conteúdo de oferta, campanha geolocalizada e criação do canal de ofertas.

FASE 3

Passar na frente

Automação de atendimento, página de ofertas, retargeting e a frente paraguai.

- Dias 1 a 30
- Dias 30 a 60
- Dias 60 a 90

FASE 1 · PRIMEIROS 30 DIAS

Abrir a porta

Sem mídia nenhuma. É a fase que custa menos e muda mais.

O que fazemos

WhatsApp Business configurado com catálogo e respostas rápidas. Link na biografia. Conversão do perfil para conta comercial com localização real. Ficha do Google Meu Negócio otimizada, com horário, fotos e rota. Retomada das publicações com calendário fixo.

O que o senhor sente

As mensagens começam a chegar sozinhas, sem gastar um real em anúncio.

FASE 2 · DIAS 30 A 60

Ocupar o feed e a rua

Aqui entra mídia, com orçamento calibrado para o tamanho de Paranhos.

O que fazemos

Calendário de conteúdo com peças de oferta na identidade da sua loja. Campanha geolocalizada no raio da cidade, com objetivo de mensagem no WhatsApp — não de curtida. Rotação semanal de criativo para não cansar o público. Criação do seu canal de ofertas no WhatsApp.

O que o senhor sente

Volume de conversa sobe, e o senhor passa a ter uma lista própria de clientes.

Por que a Fase 1 vem antes do anúncio

Cada real gasto em mídia antes de existir um destino é um real que compra atenção e devolve silêncio. Preferimos

A terceira fase é onde o senhor passa na frente

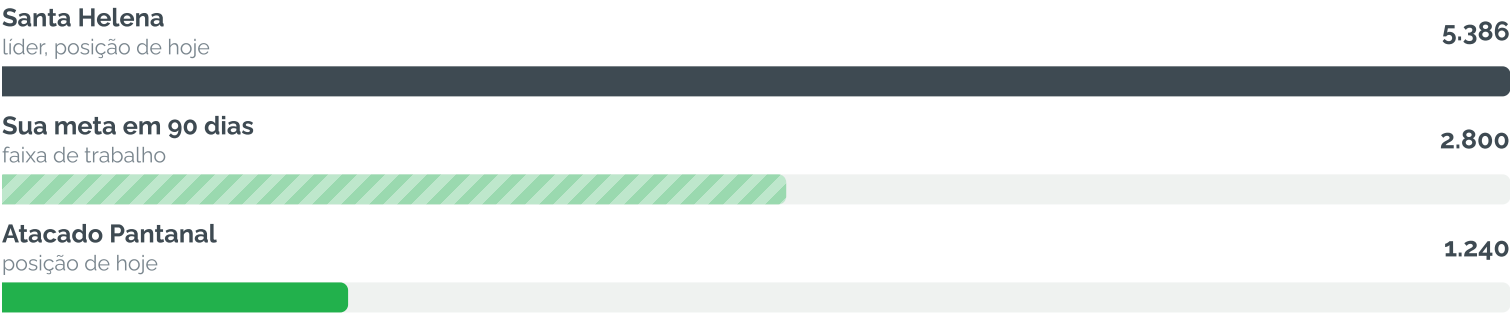
Fase 3 · Dias 60 a 90

Automação de atendimento no WhatsApp com o nosso próprio sistema, para não perder mensagem em horário de pico. Página de ofertas da semana com link fixo na bio. Retargeting de quem já interagiu. E a abertura da frente paraguaia, com peças em espanhol para Ypejhú.

Por que a fronteira importa

É o único espaço da praça onde ainda não há disputa organizada. Um único concorrente trabalha isso hoje. Entrar ali significa crescer sem brigar por cliente que já é de alguém — o oposto do que acontece dentro da cidade.

Para onde dá para levar a base em 90 dias



A barra hachurada é meta de trabalho, não projeção garantida. Em 90 dias a ideia não é alcançar o líder — é sair do último lugar e encostar no segundo.

Metas de trabalho para os 90 dias

INDICADOR	HOJE	META EM 90 DIAS
Seguidores	1.240	2.400 a 2.800
Publicações por semana	irregular	4 a 5
Caminhos até o WhatsApp	nenhum	bio, ficha do Google e anúncio
Lista própria de clientes	não existe	canal de ofertas ativo
Posição na praça	4º	2º, atrás só do líder

Uma palavra honesta sobre estes números

São **metas de trabalho, não promessas**. Elas assumem que a Fase 1 seja executada por inteiro, que exista alguém na loja respondendo o WhatsApp e que o senhor mantenha a constância de publicação. Nenhuma agência seria garante número de venda, e nós não vamos ser a primeira a fazer isso. O que garantimos é o método, a execução e a prestação de contas do que foi feito.

O atraso é real, mas é pequeno e recuperável

O Atacado Pantanal está em quarto lugar numa praça de quatro. Isso incomoda, e deve mesmo incomodar. Mas nenhum dos concorrentes que estudamos fez nada extraordinário: eles apenas colocaram um número de WhatsApp na biografia, publicaram com constância e seguiram de volta quem os seguia. É um atraso de execução, não de talento nem de dinheiro.

É por isso que este diagnóstico existe antes de qualquer proposta. O senhor pediu tráfego pago; nós preferimos primeiro te mostrar exatamente onde o senhor está, contra quem, e o que precisa ser feito na ordem certa. Se decidir seguir com outra agência, leve este documento junto: ele continua valendo.

Se fizer sentido caminharmos juntos, o próximo passo é uma conversa de trinta minutos para fechar três pontos: quanto o senhor pretende investir por mês, quem responde o WhatsApp na loja, e se o atendimento ao pessoal de Ypejhu entra ou não no escopo. Com isso em mãos, montamos a proposta fechada com prazo e valor.

Uma última observação técnica

Este levantamento foi feito só com dados públicos. Com o acesso ao perfil, conseguimos medir também o desempenho real de cada publicação — qual formato funciona, qual horário rende e qual tipo de oferta engaja. Esse é o segundo nível de análise, e ele afina bastante o plano acima.



Av. Desembargador Moreira, 2001 · Sala 1103 · Fortaleza/CE

+55 (85) 98808-0404

medeirosneto@multiplicadigital.com.br

multiplicadigital.com.br