

Briefing Estratégico — Multiplanos Saúde Acessível

1. Visão Geral do Lançamento

Item	Detalhe
Projeto	Ageplan
Produto	Multiplanos Saúde Acessível
Preço	R\$69,90/mês (assinatura)
Modelo	Coparticipação direta (mensalidade + copay ao médico)
Região	Alto Tietê, São Paulo
Público	Classe C/D, 40+, sem plano de saúde
Canal	Meta Ads (hiperlocal) → LP Short → Checkout

2. Diagnóstico de Mercado

Cenário Atual (O Problema de Mercado)

O Brasil tem 150+ milhões de pessoas sem plano de saúde privado. Na região do Alto Tietê, a maioria da população classe C/D depende exclusivamente do SUS, enfrentando:

- Filas de 2-6 meses para consultas básicas
- Burocracia absurda (guia → consulta → exame → retorno)
- Dentista pelo SUS praticamente inexistente
- Consulta particular inacessível (R\$200-400)
- Planos tradicionais impagáveis (R\$500-800/mês após os 40)

O Gap de Mercado

Existe um VAZIO entre o SUS (grátis, lotado, burocrático) e os planos tradicionais (caros, excludentes, com carência). NINGUÉM oferece uma solução intermediária acessível com rede local.

O Multiplanos ocupa EXATAMENTE esse espaço: acessível como o SUS deveria ser, rápido como o particular, mas sem o preço proibitivo de nenhum dos dois.

3. Nível de Consciência do Público (Schwartz)

Nível: PROBLEM-AWARE (Nível 2 de 5)

O público SABE que:

- Não tem plano de saúde
- O SUS demora demais
- Particular é caro demais
- Plano tradicional é impagável

O público NÃO SABE que:

- Existe uma alternativa entre o SUS e planos caros
- É possível ter acesso a consultas por R\$50 com mensalidade de R\$70
- Existe um modelo sem carência, sem análise de saúde, sem reajuste por idade

Implicação para copy: A comunicação DEVE começar pela DOR/IDENTIFICAÇÃO (validar o que a pessoa já sente), transicionar para a REVELAÇÃO (existe uma solução que você não conhecia) e só então apresentar a OFERTA.

Nível de Sofisticação: BAIXO

O público não é sofisticado em marketing. Não recebe dezenas de ofertas de saúde. A comunicação pode ser DIRETA e TRANSPARENTE. Sem meta-narrativas complexas. A história mais poderosa é a REALIDADE: "você espera 2 meses pelo SUS. Com a gente, você marca essa semana."

4. Posicionamento Estratégico

Posicionamento em 1 frase:

"O Multiplanos é o acesso à saúde que faltava entre o SUS lotado e os planos que ninguém consegue pagar."

Ângulo de Ataque:

O ângulo principal NÃO é "plano barato". É **ACESSO**. A pessoa não quer "plano de saúde" — ela quer PODER IR NO MÉDICO quando precisa, sem esperar meses e sem se endividar. O produto vende **ACESSO + VELOCIDADE + ALÍVIO**.

Diferenciais na Ordem de Importância:

1. **Velocidade** — Consulta em dias, não meses
 2. **Preço** — R\$69,90/mês (fração de plano tradicional)
 3. **Zero barreiras** — Sem carência, sem análise de saúde, sem reajuste por idade
 4. **Cobertura completa** — Consulta + Exame + Dentista
 5. **Local** — Rede no Alto Tietê (não é algo distante)
-

5. Big Idea

A Big Idea em 1 frase:

*"E se existisse um jeito de ir no médico **ESSA SEMANA**, pagar **R\$50** na consulta e **R\$69,90** por mês — sem fila, sem carência e sem plano te recusar por causa da idade?"*

Desconstrução da Big Idea:

A força dessa Big Idea está em 3 elementos:

1. **VELOCIDADE** ("essa semana") — Contraste direto com os 2-6 meses do SUS
2. **ACESSIBILIDADE** ("R\$50 na consulta, R\$69,90/mês") — Números concretos, sem abstrações
3. **INCLUSÃO** ("sem te recusar por causa da idade") — Ataca a dor específica do público 40+ que já foi rejeitado por planos tradicionais

A Big Idea funciona porque transforma 3 "impossibilidades" percebidas em realidade:

- "Impossível" ir ao médico rápido → Essa semana

- "Impossível" pagar → R\$69,90
- "Impossível" ser aceito após os 40 → Sem restrição

Mecanismo Único: "Coparticipação Direta"

O Multiplanos elimina a estrutura milionária dos planos tradicionais (hospital, UTI, PS 24h) e conecta o assinante DIRETO à rede de médicos locais. O copay vai pro médico, não pra operadora. Sem intermediário = sem custo absurdo.

6. Headline Pack (10 opções)

Headlines Primárias (testável em A/B)

1. **"Cansou de esperar 2 meses pelo SUS? Marque sua consulta ESSA SEMANA por R\$50."** — Ângulo: Velocidade + Preço. Dor → Solução direta.
2. **"R\$69,90/mês. Consulta por R\$50. Sem fila. Sem carência. Aqui no Alto Tietê."** — Ângulo: Oferta pura. Todos os diferenciais em 1 linha.
3. **"Você não precisa mais escolher entre pagar a feira ou ir no médico."** — Ângulo: Identidade/Dignidade. Ataca a dor existencial.
4. **"Depois dos 40, nenhum plano te aceita. O Multiplanos aceita você HOJE."** — Ângulo: Inclusão. Ataca a objeção mortal.
5. **"Se seu filho ficasse doente AGORA, você teria pra onde levar?"** — Ângulo: Medo/Urgência. Gatilho emocional fortíssimo.
6. **"Chega de tirar dinheiro de onde não tem pra pagar consulta de R\$300."** — Ângulo: Linguagem do avatar. Frase real do público.
7. **"O SUS demora. O particular é caro. O Multiplanos resolve."** — Ângulo: Problema/Solução em 3 tempos. Ritmo direto.
8. **"Por menos que a conta do celular, você tem médico, exame e dentista."** — Ângulo: Comparação de preço. Ancoragem no cotidiano.
9. **"Consulta em 3 dias. Não em 3 meses."** — Ângulo: Contraste brutal. Curto e impactante.
10. **"Saúde não deveria ser luxo. É por isso que criamos o Multiplanos."** — Ângulo: Missão/Propósito. Conecta com a indignação do público.

Headline Recomendada para LP:

Headline #1 como principal, **#5** como sub-headline de impacto emocional. Testar **#9** como alternativa curta para mobile.

7. Tom e Voz

Aspecto	Diretriz
Voz	Institucional (Ageplan, "nós")
Tom	Acolhedor, direto, sem rodeios

Vocabulário	Popular (classe C/D do interior de SP)
Proibido	Jargão médico, linguagem corporativa, "serviço de coparticipação"
Emoção dominante	Alívio + Dignidade + Esperança
Ritmo	Frases curtas. Sem parágrafos longos. Mobile-first.

8. Estrutura da LP Short (Recomendada)

1. HEADLINE + Sub-headline (identificação + promessa)
2. LEAD — "Você sabe como é..." (validação da dor, 3-4 parágrafos curtos)
3. AGITAÇÃO — O ciclo absurdo do SUS (guia → 45 dias → exame → mais espera)
4. REVELAÇÃO — "Existe uma opção que você não conhecia" (apresentação do Multiplanos)
5. 3 PILARES — Consulta Rápida + Exames Sem Sufoco + Dentista
6. COMPARAÇÃO — Tabela: SUS vs Particular vs Multiplanos
7. PROVA SOCIAL — 3 depoimentos locais (Suzano, Mogi, Ferraz)
8. OFERTA — R\$69,90/mês, sem carência, sem restrição
9. VALUE STACK — Ancoragem 24x
10. GARANTIA — Conheça Sem Risco (30 dias)
11. FAQ — 5-7 perguntas frequentes
12. CTA FINAL — "Assine agora" + sub-CTA
13. DISCLAIMER — "Não é plano regulado pela ANS"