Folha de Biografia

Nome: *João Luis Carreira Neto*	Empresa: *Per4media.*
Local: *Rua. Simão Cury, 10 N. S. Pedro II, CEP 13524-252, São Pedro - SP*	
Site: *www.per4media.com.br*	Perfil do Linked In: *www.linkedin.com/company/per4media*
Perfil no Instagram: *@per4media*	Perfil no Facebook: *@per4media*
Outras canais de marketing: *https://share.google/iWrCDUA99yTvoKUjy*	
Especialidade: *Mídia Programática*	Anos nesse negócio: *5 anos*
Trabalhos Anteriores: *TI, Agência de Marketing, Trading Desk*	
Cônjuge/Parceiro(a): *Carolina Fontanari Alves*	
Filhos: *Marcus Vitor e Lara Carolina*	
Animais: *Vira-latas, o Milk*	
Cidade de Residência: *São Pedro/SP*	Anos na Cidade: *32 anos*
Hobbies/Atividades de Interesse: *Viagens, Motos, Carros Antigos, Musica, Filmes e Séries, Vídeo Games*	
Meu grande sonho ou desejo: *Minha verdade reside em Criar com o coração, produzir com paixão, contribuir com empatia e colaborar com alma. Meu caminho é Agir e Conquistar o que a minha essência pede e a minha força permite, sem nunca me desviar do que é real e importante. Porque a conquista maior de todas é a presença inegociável, o abraço e o tempo dedicado à minha família, em todos os momentos. E quando a pausa for necessária, meu refúgio estará pronto: a brisa do mar num lar no litoral, a paz da terra num recanto no interior, e a liberdade de uma boa moto para simplesmente sentir a vida correr.*	
Algo que ninguém sabe sobre mim: *Comecei a Trabalhar como office-boy aos 12 anos de idade, ganhava R$ 50,00 e comprei uma bicicleta no crediário para pagar em 12x de R$ 48,00* *Meu sonho desde criança era ser mecânico de automóveis, assim que terminei o colegial passei na prova escrita do SENAI sem saber que a visita técnica também era parte do processo seletivo. Fiz bagunça e zueira durante toda a visita técnica e na hora da avaliação, já sabem né!? Eis me aqui.* *Aos 17 anos fui segurança de casa noturna e eventos na cidade, meus colegas de colégio não entendiam nada quando me viam de terno e rádio HT nas baladas. Detalhe, não se tratava de festas a fantasia!*	

© 2020 BNI Global, LLC

Perfil GAINS®

Goals (Objetivos)

*Nossa missão é ser o motor de crescimento dos nossos clientes: **otimizar e rentabilizar** seus investimentos de mídia digital, transformando estratégia em **resultados tangíveis**. Guiados pela excelência, buscamos ser referência e alcançar o patamar de uma das **3 melhores Trading Desks do Brasil**. A cada projeto, nosso compromisso é inabalável: **superar desafios**, criar **cases de sucesso contundentes** e, sobretudo, ser o agente ativo que impulsiona o **crescimento sustentável e o sucesso duradouro** de cada cliente que confia suas estratégias digitais à Per4media*

Accomplishments (Realizações)

*Aumentamos em: **466%** o Fluxo Físico, **555%** novos clientes e **57%** o Ticket médio de um **Shopping Center** no interior de SP.*
*Ganhamos **prêmio no MEDIA FESTIVAL** da APP Campinas na **categoria: Mídia de Performance Digital**.*
*Entregamos: **+97%** de receita, SLA de **3h entre o click e o delivery**, **-54% no CAC** no Ecommerce de uma **rede de Supermercados** no interior de SP.*
*Entregamos um **ROAS de 64x** numa campanha de **ecommerce com baixo orçamento**, para um **produto de baixíssimo apelo comercial**.*

Interests (Interesses)

Bons clientes são agências de marketing que buscam performance, negócios digitais focados em crescimento e gestores de marketing de médias e grandes empresas — nacionais ou multinacionais — com metas claras e visão estratégica.

Networks (Rede de Contatos)

agências de marketing e publicidade, veículos de comunicação on e off-line, além de gestores de marketing de médias e grandes empresas — nacionais, internacionais, públicas ou privadas — que buscam fortalecer resultados por meio de mídia e dados.

© 2020 BNI Global, LLC

Skills (Habilidades)

*Minha conduta profissional é regida por pilares de **Compromisso**, **Lealdade**, **Responsabilidade** e **Pontualidade**. A estes atributos somo a **Criatividade**, essencial para encontrar soluções inovadoras. Meu conhecimento é vasto e formalmente comprovado: possuo **Formação Técnica e Acadêmica na área**, com especialização em duas frentes estratégicas através de **Pós-Graduações em Gestão de TI e Marketing Digital**. Adicionalmente, o **Certificado EMPRETEC** do Sebrae valida minhas habilidades de planejamento e execução empreendedora no mais alto nível.*

Estratégia 10x10x10

10 Potenciais Parceiros	10 Potenciais Clientes	10 Clientes
Agências de Marketing	*Agências de Marketing*	*Jhonson & Jhonson*
Anunciantes	*Agências de PR*	*Coca Cola*
Veiculos de Midia	*Indústria Farmacêutica*	*Stihl*
Agências de Ecommerce	*StartUps*	*FACAMP*
Administradores de Médios e Grandes Negócios	*Shopping Centers*	*Pet Camp*
Consultores de Médios e Grandes Negócios	*Ecommerces*	*Tivoli Shopping*
CEOs	*Cooperativas*	*MAHLE*
CMO	*Indústria Automotiva*	*UPL*
Agências de médios e Grandes Eventos	*Indústria Alimentícia*	*Santa Massa*
Investidores	*Faculdades e Universidades*	*GERMED*

© 2020 BNI Global, LLC

3 Potenciais Parceiros Específicos	3 Principais Potenciais Clientes Específicos	3 Principais Clientes
ACIP	*Thermas Water Park*	*Agências de Marketing*
ACIC	*Saedong Brasil*	*CEO de marcas anunciantes*
ACSP	*ADRS*	*CMO*

Power 1 a 1 – Questão 14. Meus últimos clientes e as soluções, produtos ou serviços que forneci:

CLIENTES	SOLUÇÕES
Agência Arpejo - Cliente: ***Santa Massa***	*Campanhas de Brand Awareness por meio de mídia programática nos formatos de Display IAB e Vídeo no Youtube.*
Agência Audaz - Cliente: ***ZF Aftermarket***	*Campanha de Brand Awareness e OptIn por meio de mídia programática no formato Display IAB, Native ADS e Vídeo no Youtube.*
Agência Audaz - Cliente: ***Pet Camp***	*Campanhas de Brand Awareness e Figital por meio de mídia programática nos formatos de Display IAB, Spotfy e Vídeo no Youtube.*
Agência SALA - Cliente: ***FACAMP***	*Campanhas de Performance e conversão por meio de mídia programática nos formatos de Display IAB e Vídeo no Youtube e Native ADS.*
Agência Humann- Cliente: ***GERMED***	*Campanhas de Brand Awareness por meio de mídia programática nos formatos de Display IAB e Vídeo no Youtube.*
Agência AdTail- Cliente: ***INTELBRAS***	*Campanhas de Brand Awareness por meio de mídia programática nos formatos de Display IAB.*
Rede ***Delta Supermercados***	*Campanhas de Performance por meio de mídia programática nos formatos de Display IAB, Relatoria e BI.*
Agência Ketchum - Cliente: ***Jhonson & Jhonson***	*Campanhas de Brand Awareness, PR, Performance, OptIn e Brand Content por meio de mídia programática nos formatos de Display IAB e Native ADS.*
Agência Mkt Virtual- Cliente: ***Shopping Center Norte***	*Campanhas de Brand Awareness e Figital por meio de mídia programática nos formatos de Display IAB.*
Agência Adzappy- Cliente: ***Itaú***	*Campanhas de Performance e conversão por meio de mídia programática nos formatos de Display IAB usando base de dados de CRM.*

© 2020 BNI Global, LLC

Frases “gatilho” para identificar oportunidades para mim

Invisto em mídia, mas não sei o que realmente dá resultado.
Acho que tô pagando pra aparecer, não pra vender.
Meu time vive perdido em planilhas e relatórios.
Minhas campanhas falam com muita gente, mas com pouca precisão.
Tenho dados demais, mas insights de menos.
A verba de mídia vai sobrar e não sei onde aplicar.
Sinto que tô jogando dinheiro fora com anúncios genéricos.
Já testei várias plataformas, mas o retorno é sempre o mesmo.
É tudo tão técnico que eu acabo decidindo no feeling.
Minha marca aparece, mas não engaja.
Parece que falta estratégia no meio de tanta mídia.
Queria ver minha mídia trabalhar com inteligência — não sorte.

© 2020 BNI Global, LLC