

Requerimento Nº: 5238 / 2025

EXMO. SR. PRESIDENTE DA ASSEMBLÉIA LEGISLATIVA DO ESTADO DO CEARÁ

VOTOS DE CONGRATULAÇÕES À SENHORA CLEANE FONTENELE
PELA PUBLICAÇÃO DO LIVRO MÉTODO CEV: CONTEÚDO -
ESTRATÉGIA - VENDAS

O deputado abaixo firmado, no uso de suas atribuições legais e na forma regimental, vem, com o devido respeito e acatamento, requerer a V. Exa. sejam encaminhados votos de congratulações à senhora CLEANE FONTENELE pela publicação do livro MÉTODO CEV: CONTEÚDO - ESTRATÉGIA - VENDAS

Justificativa:

Empresária e criadora do Método CEV, Cleane Fontenele escreveu uma obra para explicar, em profundidade, a criação do método que ela criou. Trata-se de uma abordagem moderna e altamente eficaz de marketing digital, que integra três pilares fundamentais para o crescimento sustentável de marcas, negócios e profissionais: conteúdo, estratégia e vendas. Cada etapa é interligada e forma um ciclo contínuo de atração, engajamento e conversão, transformando seguidores em clientes fiéis e defensores da marca. Tudo começa com o conteúdo. É por meio dele que a marca se comunica, educa o público e constrói autoridade no seu nicho. Um bom conteúdo não se limita à divulgação de produtos - ele entrega valor, resolve problemas, inspira e cria conexão emocional com a audiência. Podem ser textos, vídeos, posts, podcasts, e-books, ou qualquer formato que traduza a essência do negócio. A máxima é clara: quem educa o mercado, lidera o mercado. Produzir conteúdo sem direção é como navegar sem bússola. Por isso, o segundo pilar do Método CEV é a estratégia. Aqui, entram o planejamento, a segmentação do público, a definição de objetivos e o uso inteligente de ferramentas digitais.

A estratégia alinha o conteúdo com metas concretas - como geração de leads, aumento de visibilidade ou fortalecimento de marca - e utiliza métricas e dados para ajustar o percurso. É o momento de transformar a criatividade em resultados mensuráveis. Com conteúdo de valor e estratégia bem estruturada, a consequência natural é o aumento das vendas. O público já chega pronto para comprar, pois foi nutrido com informações relevantes e percebe a marca como referência. Assim, o processo de venda se torna mais fluido, ético e previsível. O Método CEV é mais do que uma fórmula: é uma filosofia de posicionamento digital, baseada na ideia de que quem comunica com propósito e planeja com método, vende com consciência.

Endereço:

Av. Des. Moreira, 2565 - Dionísio Torres - CEP: 60.170-002 - Fone:(85) 3198.8888

Sala das Sessões, 09 de Outubro de 2025

Dep. HÉCTOR FÉRRER





Requerimento Nº: 5238 / 2025

Informações complementares

Entrada Legislativo: 09.10.2025