

---

# Plano para entrar no México e Noruega.

Análise de mercado, palavras-chave, público e estimativa de contactos para os 2 mercados em simultâneo.  
Investimento, projeção e calendário consolidados num único plano para acelerar aprovação.

CLIENTE · SISQUAL WFM  
PROPOSTA RM-2026-EXP · APRESENTADO PELA MEDIA BRAZA

2 MERCADOS.  
1 PLANO. 1 APROVAÇÃO.

JANELA DE EXECUÇÃO  
JULHO · AGOSTO · SETEMBRO 2026

A TESE DA DUPLA EXPANSÃO

## Dois mercados, duas teses diferentes.

México traz volume e baixo custo de validação. Noruega traz ticket médio alto e proximidade ao perfil europeu já dominado pela SISQUAL. Juntos diversificam risco e aceleram aprendizagem.

MÉXICO



### Mercado de volume, língua partilhada com ES

HABITANTES

**130M**

LINKEDIN

**22M**

BUSCAS/MÊS

**5.370**

CPC ALVO

**€ 2-3**

- **Mesma língua que ES.** Conteúdo já criado pela SISQUAL adapta-se com poucos ajustes.
- **Volume robusto.** 5.370 buscas/mês em espanhol mexicano · concorrência baixa em turnos.
- **30 a 50 mil decisores RH/Ops** no LinkedIn em empresas-alvo.

NORUEGA



### Mercado Tier-1, ticket alto, saúde dominante

HABITANTES

**5,5M**

LINKEDIN

**2,96M**

BUSCAS/MÊS

**~2.500**

CPC ALVO

**€ 4-6**

- **Saúde pública complexa.** Arbeidsmiljøloven + tariffavtale = turnos que só WFM maduro resolve.
- **Mercado WFM ~€ 80-110M** com CAGR 9-11% · maturidade alta.
- **5 a 12 mil decisores HR/Ops** no LinkedIn NO · concentrados em Oslo, Bergen, Trondheim.

**Por que os dois ao mesmo tempo.** México valida procura ativa em volume a baixo custo. Noruega valida ticket médio europeu premium. Se um falha, o outro continua — risco distribuído com apenas 1 sim da SISQUAL.

O MERCADO EM NÚMEROS

# Quanto pesquisa cada mercado **por mês.**

Volumes mapeados no Google Keyword Planner (México) e estimados por modelo de mercado (Noruega — confirmação no setup da campanha). Foco em palavras-chave alinhadas ao core SISQUAL.

MÉXICO · ESPANHOL MEXICANO



**97 palavras-chave mapeadas**

TOTAL MENSAL

**5.370**

97 palavras

TOP 20

**4.130**

77% do volume

CPC BAIXO

**€ 2,79**

gestão de turnos

CPC CORE

**€ 5,07**

controle de ponto

TOP 5 PALAVRAS PESQUISADAS

- sistema de nomina · 720/mês · € 1,43–9,02
- gestion de personal · 590/mês · € 0,52–3,64
- software de nomina · 480/mês · € 1,22–9,89
- bixpe control horario · 390/mês · € 0,02–1,84
- software de recursos humanos · 260/mês · € 1,87–17,76

NORUEGA · BOKMÅL



**15 palavras-chave priorizadas**

TOTAL MENSAL

**~2.500**

15 palavras Bokmål

TOP 5

**1.800**

72% do volume

CPC BAIXO

**€ 3,00**

vaktliste/stempling

CPC CORE

**€ 6,00**

timeregistrering

TOP 5 PALAVRAS PESQUISADAS

- timeregistrering · ~500/mês · € 4–8
- HR-system · ~500/mês · € 4–7
- turnusplan · ~300/mês · € 2–4 (saúde)
- vaktplanlegging · ~250/mês · € 3–6
- vaktliste · ~250/mês · € 2–4

## ONDE FOCAR A CAMPANHA

## Core do produto: controle de ponto e turnos.

Em ambos os mercados o foco da campanha são as categorias com maior alinhamento ao produto SISQUAL e CPC viável. Nómina (MX) e HR-system (NO) ficam de fora — mercado saturado por concorrentes locais.

## MÉXICO



### 5 categorias mapeadas

CATEGORIA	BUSCAS/MÊS	CPC	PRIO.
Controle de ponto	1.220	€ 5,07	A
Gestão de turnos	120	€ 2,79	A
RH / Pessoal	2.060	€ 8,21	M
Nómina (folha)	1.850	€ 5,08	B
Saúde / hospital	10	—	M

## NORUEGA



### 5 categorias mapeadas

CATEGORIA	BUSCAS/MÊS	CPC	PRIO.
Timeregistrering (ponto)	850	€ 5,20	A
Vaktplanlegging (turnos)	700	€ 5,50	A
Turnusplan (saúde)	400	€ 5,50	A
HR-system / Bemanning	600	€ 5,50	M
WFM (genérico)	150	€ 6,75	A

**Insight chave.** No México foco em controle de ponto + turnos (1.340 buscas/mês a CPC viável). Na Noruega o diferencial é **turnusplan helse** — turnos hospitalares que SISQUAL já gere há 30 anos no padrão europeu regulado, e onde Visma não tem profundidade.



PÚBLICO LINKEDIN QUALIFICADO

# A quem falamos directamente.

Em ambos os mercados o LinkedIn complementa o Google: trabalha decisores que ainda não procuram, mas decidem compras de software para os próximos 12 meses. Targeting por cargo + tamanho de empresa.

MÉXICO · ESPANHOL



**25 a 40 mil decisores qualificados**

PERFIS TOTAIS

**22M**

RH AMPLO

**250-400K**

DECISORES HR+OPS

**25-40K**

EMPRESAS-ALVO

**3-5K**

SETORES PRIORITÁRIOS

Saúde · Retail · Indústria · Centros de Atendimento · Hotelaria

CARGOS-CHAVE

Director de RH · Gerente de Capital Humano · COO · Director de Operaciones

NORUEGA · BOKMÅL



**5 a 12 mil decisores qualificados**

PERFIS TOTAIS

**2,96M**

RH AMPLO

**60-100K**

DECISORES HR+OPS

**5-12K**

EMPRESAS-ALVO

**350-450**

SETORES PRIORITÁRIOS

Saúde pública/privada · Retail · Hospitality · Indústria · Offshore/Maritime

CARGOS-CHAVE

Personalsjef · HR-direktør · Driftsjef · Adm.dir · Avdelingsleder

## CONTRA QUEM DISPUTAMOS

# Concorrentes diretos de WFM.

Players locais com produto comparável ao da SISQUAL. Em ambos os mercados o diferencial é o mesmo: turnos complexos + setor saúde + 30 anos de operação europeia.

## MÉXICO



## Players locais e regionais

PLAYER	FOCO
<b>Worky</b>	Turnos + presença · facial/geo · PMEs
<b>Ingressio</b>	Cloud · legislação STPS · controle presença
<b>Runa</b>	Nómina + presença · compliance MX
<b>Bixpe (ES)</b>	Controle horário · notoriedade alta
<b>Factorial (ES)</b>	RH completo · marketing forte em MX
<b>UKG / Workday</b>	Enterprise global · empresas 1.000+

## NORUEGA



## Players nórdicos e suite locais

PLAYER	FOCO
<b>Visma (NO)</b>	Suite RH+folha+WFM · dominante local
<b>Quinyx (SE)</b>	AI · retail/hospitality · líder nórdico
<b>Tamigo (DK)</b>	150K+ users · retail/hospitality
<b>Tietoevry Lifecare</b>	Saúde pública · Helse Midt-Norge
<b>Planday (Xero)</b>	SMB multi-sector · app-first
<b>SynPlan / Worksoft</b>	Nichos locais menores

**Onde a SISQUAL diferencia-se nos 2 mercados:** turnos complexos · setor saúde com 30 anos de histórico · maturidade europeia regulada (perfeito para Arbejdsmiljøloven na NO e STPS no MX) · não é nem PME (Worky, Planday) nem enterprise pesado (Workday, UKG) — é o tamanho certo para empresas 500–5.000.

## COMO VAMOS FAZER

## Dois canais a trabalhar em conjunto.

Google capta quem já procura ativamente. LinkedIn aproxima quem decide mas ainda não procura. Distribuição ligeiramente diferente entre os 2 mercados, calibrada ao tamanho de audiência e ticket potencial.

MÉXICO · € 1.500/MÊS

**Distribuição**  
70/30

GOOGLE ADS · 70%

**€ 1.050**~420 cliques/mês · espanhol mexicano ·  
pesquisa de intenção

LINKEDIN · 30%

**€ 450**~45 cliques/mês · Lead Gen Forms · cargo +  
setor + tamanho

- Foco: **controle de ponto + turnos** · top 20 keywords
- CPC médio Google: **€ 2,00 – € 3,00** · LinkedIn: € 8 – € 12
- Investimento mensal: **€ 1.500** (massa crítica)

NORUEGA · € 1.500/MÊS

**Distribuição**  
67/33

GOOGLE ADS · 67%

**€ 1.000**~200 cliques/mês · pesquisa em Bokmål ·  
vaktplanlegging + turnusplan

LINKEDIN · 33%

**€ 500**~45 cliques/mês · Lead Gen Forms · 350-450  
empresas-alvo

- Foco: **turnusplan helse + timeregistrering** · saúde + retail
- CPC médio Google: **€ 4,00 – € 6,00** · LinkedIn: € 10 – € 18
- Investimento mensal: **€ 1.500** (massa crítica)



PLANO DOS PRIMEIROS 3 MESES

# Julho · Agosto · Setembro 2026.

Distribuição de verba entre Google e LinkedIn, projeção de contactos por mês e por mercado. CPL desce gradualmente nos 3 meses à medida que a campanha estabiliza.

MÊS	MERCADO	GOOGLE	LINKEDIN	TOTAL	CONTACTOS	€/CONTACTO
Julho · aprendizagem	México	€ 1.050	€ 450	€ 1.500	6	€ 250
	Noruega	€ 1.000	€ 500	€ 1.500	4	€ 375
Agosto · ajustes iniciais	México	€ 1.050	€ 450	€ 1.500	8	€ 188
	Noruega	€ 1.000	€ 500	€ 1.500	5	€ 300
Setembro · estabilização	México	€ 1.050	€ 450	€ 1.500	10	€ 150
	Noruega	€ 1.000	€ 500	€ 1.500	6	€ 250
<b>Total trimestre · MX + NO</b>		<b>€ 6.150</b>	<b>€ 2.850</b>	<b>€ 9.000</b>	<b>39</b>	<b>€ 231 médio</b>

MÉXICO · 3 MESES

**€ 4.500 → 24 contactos**

CPL médio € 188 · pior mês € 250 (Jul) · melhor mês € 150 (Set)

NORUEGA · 3 MESES

**€ 4.500 → 15 contactos**

CPL médio € 300 · pior mês € 375 (Jul) · melhor mês € 250 (Set)

## TRÊS OPÇÕES DE INVESTIMENTO POR MERCADO

## Faixa de teste, recomendado e escala.

Em cada mercado damos 3 níveis. Recomendamos o nível "Recomendado" — é onde a campanha gera massa crítica de dados em 4 semanas. Investir menos atrasa a aprendizagem.

MÉXICO



3

cenários

TESTE

**€ 1.000**~330 cliques  
5-7 contactos/mês

RECOMENDADO ★

**€ 1.500**~465 cliques  
6-10 contactos/mês

ESCALA

**€ 2.500**~775 cliques  
10-15 contactos/mês

CPL evolução: Mês 1 € 250 → Mês 3 € 180 → Mês 6 € 130

NORUEGA



3

cenários

TESTE

**€ 1.000**~150 cliques  
3-4 contactos/mês

RECOMENDADO ★

**€ 1.500**~245 cliques  
4-6 contactos/mês

ESCALA

**€ 2.500**~410 cliques  
7-10 contactos/mês

CPL evolução: Mês 1 € 375 → Mês 3 € 300 → Mês 6 € 220

**Recomendação consolidada:** € 1.500/mês em cada mercado = **€ 3.000/mês total** · € 9.000 nos 3 meses · ~35-45 contactos no trimestre. Risco distribuído entre 2 mercados com 1 só aprovação SISQUAL. Investimento igual em ambos justifica-se: Noruega tem CPC mais alto (precisa de mais euros para igual volume), México converte mais rápido.

REFERÊNCIA · CAMPANHAS ATUAIS

## Como estão os outros países.

Dados de Google Ads SISQUAL · 22 abr – 19 mai 2026 (28 dias). México e Noruega ficam entre Brasil e Espanha em preço por contacto — patamares realistas e atingíveis.

PAÍS	CLIQUES	CUSTO	CPC	CONTACTOS/MÊS	€/CONTACTO
Portugal ★	1.141	€ 617	€ 0,54	8	€ 77
Brasil	1.920	€ 1.661	€ 0,87	15	€ 111
Espanha	1.063	€ 1.219	€ 1,15	3	€ 406
México (projeção)	~465	€ 1.500	€ 2,50	6 a 10	€ 130 – € 250
Noruega (projeção)	~245	€ 1.500	€ 5,00	4 a 6	€ 220 – € 375

**Como ler isto.** Portugal está em € 77 depois de 5 anos. México arranca em € 250 e desce para € 130 no mês 6 — entre Brasil e Espanha. Noruega arranca em € 375 e desce para € 220 no mês 6 — próximo do nível Espanha hoje mas com tendência clara de melhoria. Patamares honestos e conservadores para mercados novos sem histórico de conta. Espanha está em € 406 hoje porque a landing nova ainda não foi aprovada.

## CALENDÁRIO · PRIMEIROS 60 DIAS

# Como avançamos nos primeiros 60 dias.

Os 2 mercados rodam em paralelo. Mesmo cronograma, mesma equipa, 1 só processo de aprovação. Acompanhamento diário no início de cada conta para garantir aprendizagem rápida.

MÉXICO



## Calendário MX

- **Semanas 1-2 (Jul):** Acesso Google Ads + LinkedIn + site. Adaptação conteúdo PT→ES-MX.
- **Semanas 3-4 (Jul-Ago):** Subida campanhas · top 20 keywords · 3 grupos de anúncios por vertical.
- **Semanas 5-6 (Ago):** Otimização · cortar termos caros · refinar audiência LinkedIn.
- **Semanas 7-8 (Set):** Relatório de 60 dias · decisão de escala (manter €1.000 ou subir).

NORUEGA



## Calendário NO

- **Semanas 1-2 (Jul):** Acesso Google Ads + LinkedIn + site. Tradução PT/EN→Bokmål de copy + landing.
- **Semanas 3-4 (Jul-Ago):** Subida campanhas · 4 grupos: vaktplanlegging, turnusplan, timeregistrering, WFM.
- **Semanas 5-6 (Ago):** Otimização · negativadas refinadas · LinkedIn por Job Titles BM.
- **Semanas 7-8 (Set):** Relatório de 60 dias · decisão de escala (manter €1.500 ou subir).

**Pendências do lado SISQUAL para arrancar a 1 de julho.** Acessos a Google Ads e LinkedIn dos 2 países · revisão de copy traduzido · validação de landing pages (sisqual.webraza.com para retail ES/MX já está pronta, NO precisa de versão dedicada em Bokmål) · logo nos formatos Google Ads · telefones comerciais MX e NO.

# 2 mercados. 1 aprovação.

Mercados preparados, planos definidos, investimento controlado, calendário sincronizado. Em 4 semanas as campanhas estão no ar — em ambos os países em simultâneo.

INVESTIMENTO TOTAL

**€ 9.000**

3 meses · MX + NO

CONTACTOS ESPERADOS

**~39**

MX 24 + NO 15

CPL MÉDIO TRIMESTRE

**€ 231**

média ponderada 2 mercados

JANELA DE EXECUÇÃO

**Jul-Set**

2026

PRÓXIMO PASSO

**Aprovar teste  
€ 3.000/mês total**

PRAZO

**Campanhas no ar  
em 4 semanas**

CONTACTO

**diogo@mediabraza.com  
mediabraza.com**