GEO Advisory

CONSULTORIA E EXECUÇÃO GEO

Consumidores já perguntam à IA. Seu concorrente aparece. E você?



Presença nas respostas que influenciam a escolha de uma empresa.

A GEO Advisory conecta posicionamento, inteligência de mercado e IA para transformar a nova jornada de descoberta em prioridades para o negócio.

O Google Search e similares mostram caminhos e anúncios.
A IA indica opções e agrega credibilidade e autoridade.

A forma de descobrir fornecedores está mudando. E a sua presença precisa acompanhar.



VS



É como consultar uma lista de classificados.

É como conversar com um consultor.

GEO é o trabalho para tornar uma marca mais fácil de encontrar, compreender e citar pelas inteligências artificiais.

Exemplos ilustrativos. A comparação com classificados e consultoria traduz a percepção da experiência do usuário.

A descoberta por IA está acelerando

A mudança não elimina o Google e a busca convencional.
Ela acrescenta um novo momento para a marca ser considerada.

CRESCIMENTO MUNDIAL DE VISITAS ÀS IAs

Índice de visitas mensais médias · período anterior = 100



+70%

mais visitas mensais médias, ano a ano

BRASIL

46%

dos brasileiros que usam IA pesquisam produtos ou serviços antes de comprar.

SEO + GEO: continuar encontrável no Google e tornar-se relevante nas respostas das IAs.

Similarweb, GenAI Landscape 2026: visitas web médias, jun/25–mai/26 versus ano anterior; índice calculado. Brasil: Fbiz / On The Go, via Exame, 22/09/2026; 46% entre usuários de IA. Fonte original ↗

A IA já participa da decisão de compra

76%

Recomendação

Dos consumidores entrevistados, pedem recomendações de produtos ou serviços a chats de inteligência artificial, pelo menos às vezes.

69%

Preferência

Dos consumidores entrevistados, já mudaram de ideia sobre uma marca ou produto após uma recomendação da inteligência artificial.

55%

Reputação

Dos consumidores entrevistados, já deixaram de comprar de uma marca porque a inteligência artificial a criticou ou não a recomendou.

Fonte: Conversion / Opinion Box, Jornada de compra na era das IAs. Base de consumidores: 1.121 respondentes que utilizam IA no cotidiano. Os percentuais não representam toda a população brasileira.

Sua marca entra nessa conversa?

Quem não entra na conversa pode ficar fora da escolha.

E a sua empresa?





Empresas e resposta inteiramente fictícias, usadas apenas para demonstrar a jornada. Não é uma consulta ao vivo, um ranking real nem um resultado de cliente.

Em um experimento GEO: de zero a 298 aparições em 30 dias

Empresa analisada: agência de link building para SaaS, sem presença inicial nas consultas monitoradas.

298

Aparições acumuladas nos 30 dias monitorados.

Mapeamento de fontes citadas pelas IAs, publicação de conteúdos em sites de terceiros e no site da empresa; medição manual de 15 consultas em seis plataformas.



Com trabalho de GEO, a presença da marca nas respostas pode mudar.

Zeeshan Yaseen · Search Engine Land, 14/09/2026. Resultado de experimento internacional; exemplo de potencial, sem promessa de resultado. Fonte original ↗

O trabalho por trás da resposta

01 **Diagnóstico de presença**

Presença atual, concorrentes citados e perguntas prioritárias.

02 **Posicionamento da marca**

Diferenciais e associações que a marca precisa sustentar.

03 **Conteúdo e base técnica**

Informações específicas, consistentes e acessíveis.

04 **Autoridade e reputação**

Fontes e evidências relevantes para o contexto da compra.

05 **Medição e direção**

Observação comparativa para decidir o próximo movimento.



As frentes se conectam às prioridades do negócio. A profundidade de execução depende do escopo, dos acessos e da estrutura disponível.

Uma direção.
Quatro movimentos.

01

Diagnosticar

Registrar perguntas reais, presença atual, fontes e concorrentes.

02

Posicionar

Traduzir os diferenciais do negócio em temas e associações relevantes.

03

Fortalecer

Definir mudanças, prioridades e responsáveis pela execução.

04

Acompanhar

Comparar novas observações e orientar a próxima decisão.

A direção estratégica, a priorização e a leitura executiva são conduzidas por Samuel Monteiro. Cada frente avança com responsáveis definidos junto ao cliente.

O que chega à sua mesa

01 **Uma linha de base**

Presença observada, contextos de menção e concorrentes encontrados.

02 **Um mapa de posicionamento**

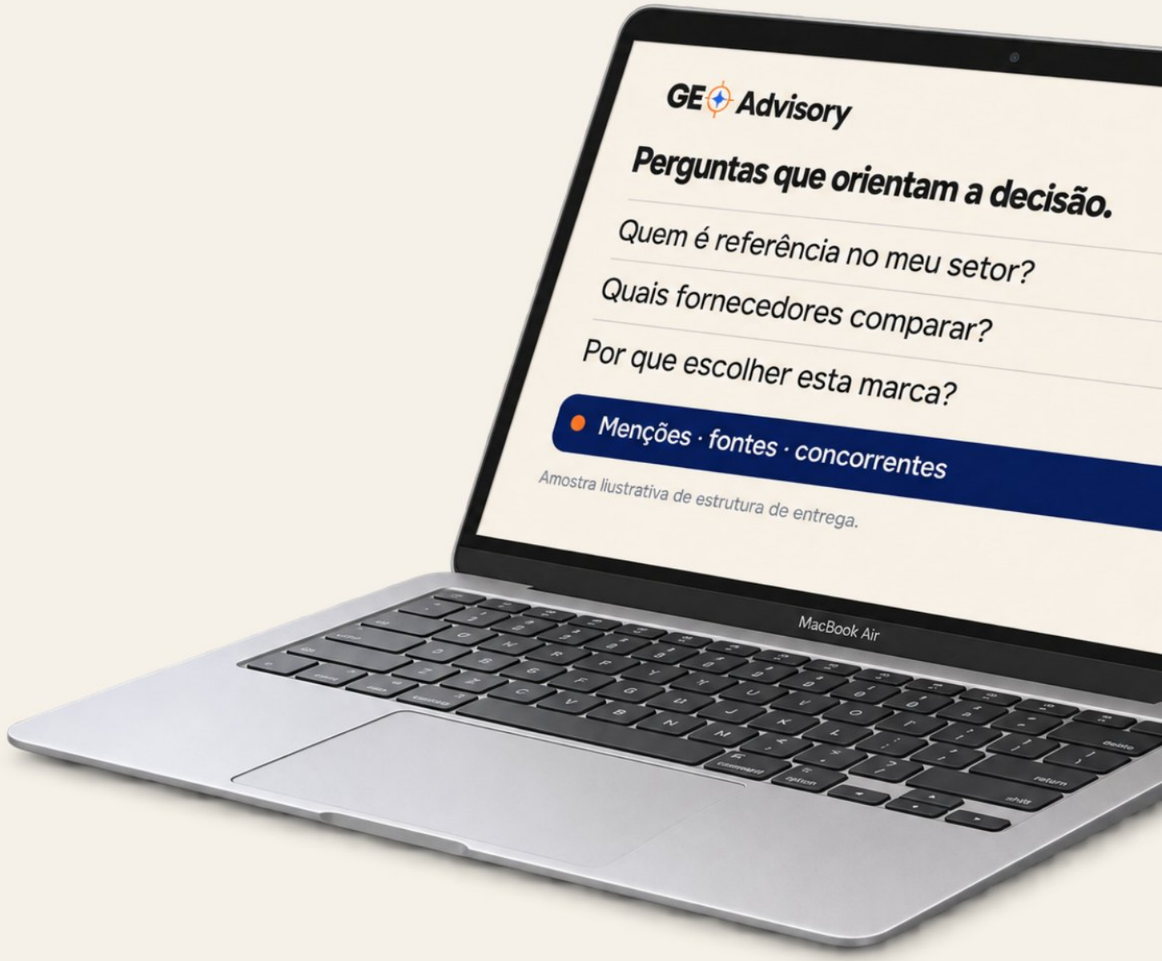
Diferenciais, temas e lacunas ligados às intenções de compra.

03 **Um plano de execução**

Ações priorizadas, dependências e responsáveis.

04 **Uma leitura da evolução**

Mudanças observadas, limitações e próximas decisões.



Estrutura ilustrativa. Menções, citações, fontes, contexto e concorrência em rodadas comparáveis. Visitas e oportunidades quando rastreáveis; respostas variam.

Samuel Monteiro

Estrategista e empreendedor com décadas de experiência em marketing e construção de negócios.

São mais de 10 anos especificamente na expansão de negócios de Big Data, Advanced Analytics e IA, com trajetória na Deep e na AISphere.

Direção pessoal das prioridades e da leitura estratégica.

bradesco TIM Santander natura &co

oBOTICÁRIO HONDA Hapvida accenture



Marcas citadas como referências da trajetória profissional em marketing e negócios de dados e IA corporativa. Não representam cases de GEO ou clientes da GEO Advisory.

GEO Advisory

COMO COMEÇAMOS

Traga o contexto.
Vamos definir a prioridade.



01 **Seu negócio**

O que você oferece, em que mercado atua e quem quer alcançar.

02 **A escolha em disputa**

Quais empresas concorrem com você e o que diferencia sua oferta.

03 **As perguntas prioritárias**

Em quais situações sua marca precisa ser considerada pelo comprador.

Entendemos seu cenário para definir prioridades, escopo e investimento após a conversa.

GEO Advisory

As IAs reconhecem e recomendam a sua marca?

Vamos mapear sua presença.

www.geoad.com.br ↗

contato@geoad.com.br

Como ler os números

Compra e recomendação

Conversion / Opinion Box

1.121 consumidores que utilizam IA no cotidiano.

76% pedem recomendações.
69% mudaram de ideia.
55% deixaram de comprar.

Percentuais da amostra entrevistada.

Consultar a fonte ↗

Pesquisa antes da compra

Prompt-me, Fbiz / On The Go

Via Exame, 22/09/2026.
1.200 brasileiros, 16 anos ou mais.

46% dos usuários de IA pesquisam produtos ou serviços antes da compra.

Base distinta do estudo ao lado.

Consultar a fonte ↗

Experimento internacional

Zeeshan Yaseen / Search Engine Land

14/09/2026. Relato do responsável.
Uma empresa e consultas selecionadas.

298 aparições acumuladas em 30 dias.
15 consultas e seis plataformas.

Respostas variam. Não há grupo de controle descrito no relato.

Consultar a fonte ↗

Aparição: ocorrência observada. Menção: marca no texto. Citação: fonte referenciada.
Recomendação: indicação expressa. Negócio: contato, oportunidade ou venda rastreável.

As contagens do experimento seguem os termos do autor. Os estudos não são cases da GEO Advisory. Fotografias e simulação são ilustrativas. Não há promessa de resultado semelhante ou prazo de visibilidade.