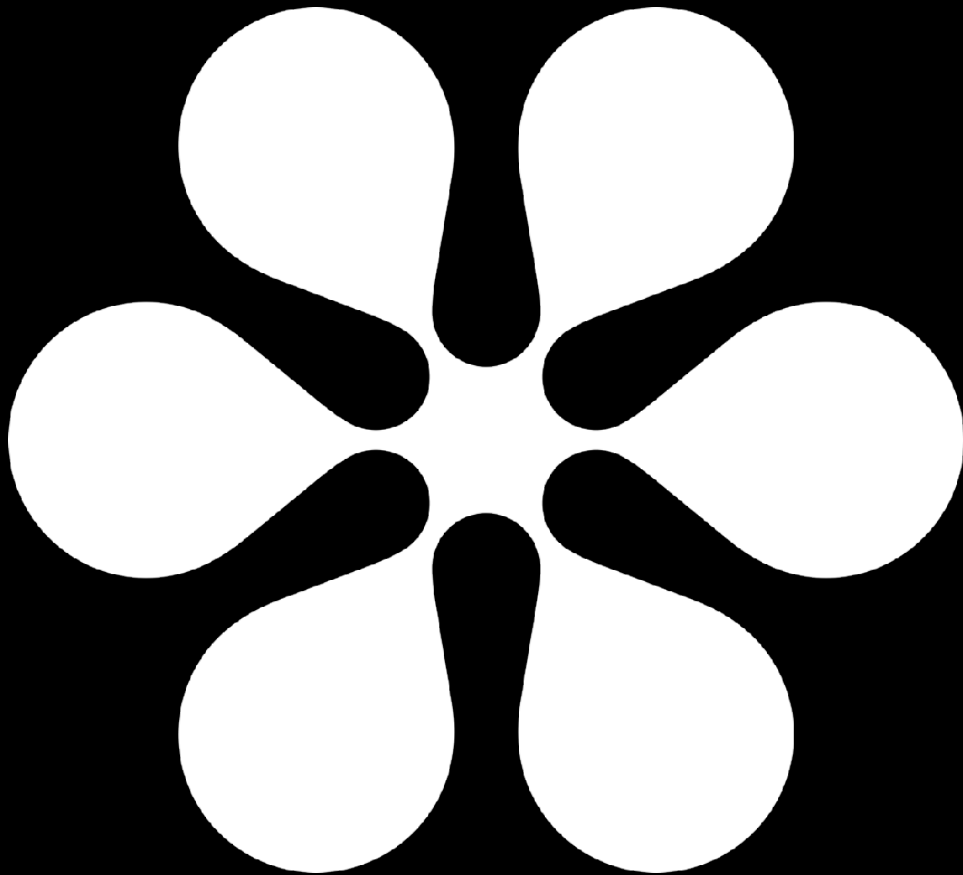




TIGRE 



MENSAGENS-CHAVE

MATRIZ DE MENSAGEM-CHAVE TIGRE (PRODUTO)

A marca de produto fala de presença, entrega e relação com quem faz.

Mensagem transversal: Propósito

STAKEHOLDER	INTERESSE	INFLUÊNCIA	OBJETIVOS	MENSAGEM-CHAVE	PALAVRAS-CHAVE
Consumidores finais	Baixo	Média	- Aumentar conhecimento da marca e do portfólio - Gerar preferência e compra e reduzir insegurança na decisão reforçando qualidade e durabilidade	A Tigre vai além de tubos e conexões. Tem um mix diverso de soluções para obras e reformas com qualidade que dura, deixa o trabalho mais simples e evita gasto à toa. A gente explica tudo direitinho e orienta o uso para facilitar a escolha e ajudar você a fazer do jeito certo, sem gambiarra e sem precisar voltar para arrumar depois. O resultado é casa bonita e você tranquilo no conforto do seu lar.	- Qualidade - Durabilidade - Facilidade - Tranquilidade - Economia - Diversidade
Profissionais técnicos ¹	Médio	Alta	- Fortalecer parceria e preferência pela marca - Ligar Tigre a ganho prático no dia a dia do profissional - Aumentar indicação e recorrência	A Tigre é parceira de quem faz. Com soluções completas e inovadoras para obras e reformas, oferece produtos de qualidade, duráveis e fáceis de usar. Assim, você faz certo de primeira e não precisa voltar para arrumar depois. Com nosso suporte e orientação técnica, você trabalha mais rápido, desperdiça menos, reduz retrabalho e entrega um serviço caprichado, ganhando credibilidade com o cliente.	- Parceria - Qualidade - Orientação técnica - Durabilidade - Economia - Credibilidade - Sem retrabalho - Inovação
Força de vendas e equipes comerciais	Alto	Média	- Reforçar que Tigre dá segurança para vender - Sustentar a narrativa de eficiência e efetividade comercial - Engajar equipes e fortalecer orgulho de pertencer	A Tigre te dá segurança pra vender. Você conta com marca forte, mix diverso, informações claras e materiais de apoio para argumentar certo, além de suporte técnico para tirar dúvidas rápido. Isso reduz idas e vindas e dá mais agilidade para avançar com o cliente. Com gestão de fornecimento e pós-venda estruturado, você ganha previsibilidade e reduz ruído, devoluções e retrabalho no atendimento. Resultado, mais conversão e mais recompra.	- Resultado - Tradição - Força de mercado - Facilidade - Suporte

¹ Instaladores, encanadores, engenheiros, arquitetos | ² Revendas, home centers, lojas de material de construção

Interesse: Quão engajado o stakeholder está com o produto e resultados do negócio? | Influência: Quanto o stakeholder consegue influenciar decisões ou resultados do negócio?



MATRIZ DE MENSAGEM-CHAVE TIGRE (PRODUTO)

A marca de produto fala de presença, entrega e relação com quem faz.

Mensagem transversal: Propósito

STAKEHOLDER	INTERESSE	INFLUÊNCIA	OBJETIVOS	MENSAGEM-CHAVE	PALAVRAS-CHAVE
Revendas e distribuidores	Médio	Alta	• Posicionar Tigre como parceira de negócios de longo prazo • Aumentar participação no PDV • Reforçar que a Tigre traz resultados positivos para os negócios • Reforçar mix completo e inovador	A Tigre é sua parceira de negócios de longo prazo. Com marca líder, mix completo e inovador, e qualidade consistente, atendemos as necessidades dos seus clientes e do seu portfólio. Nossa gestão de suprimentos e previsibilidade de abastecimento, somadas a um pós-venda estruturado, reduzem rupturas, devoluções e retrabalho no dia a dia comercial. E com conhecimento técnico, materiais e instruções claras para orientar a venda, ajudamos a aumentar conversão, fidelização e resultados.	• Instrução • Parceria • Resultados • Diversidade • Inovação
Construtoras e empreiteiras	Médio	Alta	• Posicionar Tigre como parceira do começo ao fim • Reforçar posição de soluções completas e inovadoras • Reforçar qualidade e conhecimento técnico como eficiência, controle de custos e segurança na entrega	Para quem constrói em escala, a Tigre é parceira do começo ao fim. Com um mix completo de soluções inovadoras e orientação técnica, você trabalha com qualidade e evita desperdício e retrabalho. Isso aumenta a produtividade, melhora o controle de custos durante a obra e traz mais segurança na entrega. Com produtos duráveis em que você pode confiar, você tem mais tranquilidade e menos chamados no pós-obra.	• Parceria • Segurança • Qualidade • Tranquilidade • Eficiência • Controle de custos • Produtividade • Inovação
Setor público, agronegócio e concessionárias B2B	Alto	Alta	• Colocar Tigre como marca comprometida com o cuidado com a água • Conectar soluções de saneamento, tratamento e irrigação a eficiência e redução de perdas e uso sustentável de recursos • Reforçar atuação no ecossistema como forma de avançar a pauta de sustentabilidade	A Tigre coloca a água no centro, como recurso essencial à vida. Muto mais do que tubos e conexões, a Tigre entrega soluções inovadoras para saneamento, tratamento e irrigação, com durabilidade e suporte técnico para implantar certo, reduzir perdas e fazer o sistema funcionar melhor e por mais tempo. Além disso, mobiliza o ecossistema para avançar pautas de sustentabilidade, compartilhando conhecimento e apoiando boas práticas. O resultado é impacto real na qualidade de vida das pessoas.	• Desenvolvimento • Parceria • Sustentabilidade • Impacto social • Redução de perdas • Uso consciente de recursos • Protagonismo • Inovação

A large, stylized number '2' in a light beige color, serving as a background for the title. It has a thick, rounded top and a rectangular base.

EMBASAMENTO



A Tigre é reconhecida por qualidade superior, especialmente entre públicos técnicos (instaladores e engenheiros).

Tigre é sobre: Qualidade
Confiança
Experiência
Proximidade
Respeito

Temas relevantes: Qualidade, confiabilidade, preço, inovação, tradição, dimensões aspiracionais além do técnico-funcional, contribuição para o desenvolvimento do Brasil, melhora na qualidade de vida, diversidade de portfólio (para além de tubos e conexões)

Influenciadores da escolha: (BR)

- Profissionais da obra (49%)
- Experiências anteriores (40%)
- Recomendação de vendedores (38%)

Atributos valorizados na escolha da categoria: (BR)

- Qualidade (83%)
- Durabilidade (60%)
- Segurança (53%)
- Confiança (49%)
- Preço justo (51%)

Atributos associados à Tigre: (BR)

- Qualidade (76%)
- Confiança (67%)
- Tradição (51%)
- Durabilidade (48%)
- Segurança (45%)

LATAM

Marca

- Diferenciação: Educação e capacitação técnica
- Necessidade de linhas mais completas
- Percepção de ser mais cara
- Falta de percepção de inovação (falta de lançamentos)

Público valoriza

- Confiança e experiência anterior
- Fidelidade ao ponto de venda
- Compras presenciais
- Peso do profissional na escolha da marca (bombeiros e engenheiros recomendam e influenciam a decisão do cliente final)



La **confianza en el vendedor/distribuidor** y el **servicio post-venta** (cambios, reposición de productos, asistencia técnica, capacitaciones) son muy valorados y definen la elección.

País	Percepção da Marca Tigre	Particularidades
Paraguai	Líder indiscutível, alta associação com qualidade e confiança	Preço é um desafio; demanda por variedade e reposição de produtos
Bolívia	Marca premium, muito bem avaliada	Problemas com medidas (milímetros vs polegadas); busca por opções mais acessíveis
Argentina	Qualidade reconhecida, mas atrás da concorrência em inovação	Expectativa de mais comunicação e novos produtos

Árbol de decisión

Común a los targets

La elección de caños, tubos y conexiones de PVC se basa en varios factores clave:

1

DEFINICIÓN DE LA NECESIDAD

¿Para qué se utilizará el producto?

- Define el tipo de producto y performance que se espera.

2

ELECCIÓN DEL PROVEEDOR

- Ubicación.
- Disponibilidad.
- Plazo de entrega.
- Condición de pago.

3

FACTORES CLAVE EN LA DECISIÓN DE COMPRA

- Calidad.
- Percepción de marca y posicionamiento.
- Precio.
- Experiencia previa.
- Familiaridad del personal con la marca/instalación.
- Recomendación del vendedor y/o colega.

Público-alvo	Expectativas principais	Desafios percebidos com Tigre
Plomeros	Facilidade de instalação, confiança no material, suporte técnico	Falta de variedade de acessórios, medidas incompatíveis
Constructores	Equilíbrio custo-benefício, estoque disponível, durabilidade	Falta de capacitação, produtos descontinuados
Comerciantes	Mix de produtos, margens, facilidade de reposição	Estoque inconsistente e falta de combos
Distribuidores	Apoio comercial e marketing, previsibilidade de fornecimento	Baixo suporte de marketing em alguns mercados



PRINCIPAIS DORES: MERCHANDISING

CLIENTES

Levantam a necessidade de ter um portal para acessar todos os conteúdos digitais de comunicação e materiais técnicos para cadastro dos produtos nos e-commerces.

Falta autonomia para o cliente na busca de materiais para divulgação da Tigre nos canais digitais.

No caso dos Distribuidores, além de facilitar a jornada de comunicação, eles também têm a necessidade de compartilhar arquivos oficiais para seus Verejistas.

TIME COMERCIAL

Os times gastam tempo buscando e solicitando materiais para enviar para os clientes no dia a dia do time de vendas.

SLA de pelo menos 1 semana para compilar todos os materiais, buscando em diversas fontes diferentes para dividir com o cliente.

*Feedbacks coletados via atendimento aos clientes de
Trade Marketing Digital – Letícia Castro*





O que a voz do Grupo Tigre e Tigre tem em comum:

Simplicidade que conecta

- Não usamos palavras difíceis nem expressões complexas
- Nossa linguagem é acessível.
- Nossa comunicação é de igual pra igual, gente falando com gente.
- Criamos textos em que as pessoas se reconhecem, se identificam e se conectam.

Simpatia que cativa

- Nosso jeito de falar é leve e espontâneo.
- Tem ritmo e gera proximidade. Tem a simpatia de quem gosta de se comunicar.
- Criamos textos que trazem referências do dia a dia. Soam familiares e por isso cativam.

Presença que gera confiança

- Falamos com a segurança e a assertividade de quem sabe o que faz, mas sem arrogância.
- Transmitimos credibilidade, tangibilizando resultados reais.
- Criamos textos que engajam, mostrando que estamos lado a lado, comprometidos em apoiar os nossos públicos e melhorar o presente e o futuro.



Tigre produto

No contexto da marca Tigre Produto, a **simplicidade** e a **simpatia** ganham maior intensidade porque precisamos facilitar escolhas, ensinar usos e criar conexão direta com instaladores, consumidores e equipes comerciais.

A **presença que gera confiança** permanece forte, mas com foco no desempenho real das soluções: eficiência, durabilidade, tecnologia aplicada.

O tom se torna mais prático, cotidiano e orientado ao benefício concreto, reforçando o vínculo com quem faz.

**Simplicidade
que conecta**

**Simpatia
que cativa**

**Presença que
gera confiança**





Algumas palavras e expressões que transmitem:

Simplicidade que conecta

- A gente
- Pessoas
- Vida
- Dia a dia
- Da distribuição ao
tratamento da água
- Fácil de usar
- Fácil de instalar
- Difícil de superar

Simpatia que cativa

- Com você
- Tudo explicadinho
- Sem gambiarra
- Sem erro
- Quebra-quebra
- A gente sabe
- Só se for Tigre
- É com a Tigre

Presença que gera confiança

- Quem entende, confia
- Parceria
- Padrão Tigre
- Desempenho garantido
- Segurança comprovada
- Feito pra durar
- Pode confiar
- Quem conhece não
troca por nada

NOSSA VOZ PRIORIZA

Simplicidade que conecta

Apresentar como nossas soluções resolvem problemas cotidianos, de um jeito objetivo e fácil de entender.

Exemplo:

**Fácil de instalar,
qualidade difícil de superar.**

Simpatia que cativa

Reforçar o vínculo com quem faz, com um tom espontâneo, que fala a língua do dia a dia.

Exemplo:

**Mais vale um Tigre na mão
do que um encanamento
inteiro pra refazer.**

Presença que gera confiança

Mostrar como nossa força global chega perto das pessoas, com um tom que reforça credibilidade e parceria.

Exemplo:

**Grandes projetos de saneamento
começam com Tigre.**

NOSSA VOZ EVITA

Expressões complexas ou textos longos e cansativos.

Exemplo:

**Sistema hidráulico que otimiza
a performance hidrodinâmica.**

Humor escrachado, gírias e assuntos polêmicos ou sensíveis, como religião e política.

Exemplo:

**Com Tigre, assistência técnica e parceria.
Sem tigre, segura na mão de Deus.**

Se colocar acima do público ou distante de cada obra, cada casa, cada comunidade.

Exemplo:

**Só a Tigre sabe o que
é melhor pra sua obra.**



COMO TIGRE FALA
SEGMENTO OBRAS

Se a obra tem Tigre,
quebra-quebra
nunca mais.

Com Tigre, catálogos
com tudo explicadinho
Sem Tigre, é
gambiarra na certa.

Quem entende confia.
Quem usa não troca por nada.
Isso é Tigre.

COMO TIGRE FALA
SEGMENTO IRRIGAÇÃO

Quem planta Tigre,
colhe tranquilidade.



DAS PESSOAS À RELAÇÃO

Enquanto o **Grupo Tigre** valoriza sua cultura, pessoas e é marca empregadora.

A **Tigre** reforça o **vínculo com quem faz:** instaladores, engenheiros, revendedores e consumidores.

DA VISÃO À SOLUÇÃO

Enquanto o **Grupo Tigre** fala sobre **estratégia, inovação e impacto positivo** no mundo.

A **Tigre** traduz essa visão em **soluções que resolvem problemas do dia a dia**, com desempenho técnico e eficiência.

DE MULTINACIONAL À PRESENÇA LOCAL

Enquanto o **Grupo Tigre** fala de **presença multinacional e soluções integradas** que transformam cidades e campos.

A **Tigre** mostra como essa força global **chega perto das pessoas**, adaptada à realidade de cada obra, cada casa, cada comunidade.



PROPÓSITO

Transformar a qualidade de vida das pessoas, cuidando da água e dos ambientes em que vivemos.

POSICIONAMENTO

Somos o Grupo Tigre, uma empresa global de soluções para água, infraestrutura, irrigação e construção. Há mais de 80 anos lideramos o mercado com qualidade, responsabilidade e inovações que impulsionam o setor e melhoram a vida de milhões de pessoas.

Somos a Tigre. Uma marca de soluções para construção, infraestrutura e manejo da água, que ajuda a construir o essencial: segurança, conforto e futuro. De grandes obras a pequenos projetos, estamos **lado a lado** de quem transforma espaços e melhora a vida das pessoas todos os dias.

PROPOSTA DE VALOR

Transformamos experiência e conhecimento em soluções seguras que impulsionam o mercado, preservam recursos e promovem futuros sustentáveis.

Qualidade, proximidade, suporte - Soluções seguras e inteligentes que simplificam o trabalho, garantem resultados e cuidam do futuro.



O grupo fala de liderança, legado e propósito

A marca de produto fala de presença, entrega e relação com quem faz.

SOBRE O QUE FALA

- Estratégia corporativa, ESG e impacto positivo
- Inovação e expansão
- Cultura, pessoas e marca empregadora
- Soluções integradas e presença multinacional

- O quê e como o produto resolve o problema do consumidor.
- O que o produto faz, como ele funciona e o benefício concreto que entrega.
- o vínculo que cria com o usuário e a comunidade.
- O que a torna mais moderna, eficiente e relevante
- Reforça liderança e protagonismo técnico no segmento.

PARA QUEM FALA

- Investidores e parceiros institucionais.
- Órgãos públicos, associações e governos.
- Colaboradores (orgulho e cultura)
- Imprensa e formadores de opinião.
- Clientes de grande porte

- Profissionais técnicos (instaladores, encanadores, engenheiros, arquitetos).
- Revendas e distribuidores.
- Consumidores finais.
- Força de vendas e equipes comerciais.
- Construtoras e empreiteiras
- Setor público e Agronegócio (quando o objetivo for dar ênfase a soluções)

QUANDO FALA

- Quando quer mostrar solidez, escala e visão internacional.
- Quando quer atrair e engajar talentos
- Quando quer reforçar protagonismo e autoridade no setor.
- Quando representar o Grupo diante de stakeholders

- Quando quer mostrar presença e confiabilidade no cotidiano.
- Quando está no momento da escolha ou uso
- Quando quer mostrar inovação prática
- Quando quer reforçar relacionamento e presença
- Quando quer educar ou capacitar
- Para gerar ação (venda, teste, lembrança)

ONDE FALA

- Em relatórios, apresentações e feiras internacionais.
- Em campanhas institucionais que busquem expressar o propósito
- Em canais internos
- Canais institucionais
- Materiais para investidores e parceiros globais.

- Ponto de venda (revendas, home centers, lojas de material de construção)
- Catálogos, folders e fichas técnicas
- Embalagens e rótulos
- Feiras e ativações comerciais (Feicon, Construsul, eventos regionais)
- Nos canais de relacionamento e fidelização
- Nos canais digitais e de conteúdo
- Nos canais de suporte técnico e pós-venda
- Nas campanhas de comunicação e mídia



ESTRATÉGIA

GRUPO TIGRE

Cada público apresenta uma relação única com a marca. Nossa comunicação parte de um direcionador estratégico claro e se desdobra em mensagens que conectam valores e benefícios tangíveis para cada audiência.

CLIENTES (profissionais, distribuidores, consumidores finais)

Confiabilidade e soluções completas que facilitam o trabalho.

Mais do que fornecer produtos, entregamos soluções integradas que reduzem etapas, economizam tempo e resolvem desafios com eficiência. Confiabilidade não é apenas performance técnica — é cumprir o que prometemos, estar presente quando necessário e manter um padrão elevado em todas as interações.

PARCEIROS INSTITUCIONAIS E DE NEGÓCIOS

Parceria estratégica para gerar valor sustentável e crescimento.

A Tigre atua como parceira de negócios de longo prazo, oferecendo soluções, conhecimento técnico e inovação para impulsionar resultados. Não se trata apenas de fornecer produtos, mas de compartilhar visão de futuro, boas práticas e oportunidades que gerem ganhos para toda a cadeia de valor. Valor sustentável significa equilibrar retorno financeiro, impacto positivo e desenvolvimento social e ambiental, garantindo que o crescimento seja sólido e duradouro.

COLABORADORES

Orgulho e propósito no trabalho, com oportunidades de crescimento.

Trabalhar na Tigre é fazer parte de um time que constrói soluções com impacto real na vida das pessoas e no desenvolvimento das comunidades. É ter orgulho de atuar em uma marca sólida, inovadora e reconhecida globalmente, que valoriza cada colaborador como parte essencial do sucesso. É ter acesso a oportunidades de crescimento profissional e pessoal, num ambiente que incentiva o aprendizado contínuo, a troca de experiências e a participação ativa na construção do futuro da empresa.

COLABORADORES

Compromisso com impacto positivo e desenvolvimento social.

A Tigre atua com responsabilidade para gerar benefícios que vão além do negócio, cuidando da água, dos espaços e das relações nas comunidades onde está presente. Impacto positivo significa proteger recursos naturais, melhorar a qualidade de vida e estimular o desenvolvimento econômico e social local. O compromisso envolve práticas sustentáveis, iniciativas sociais e parcerias que ampliam o alcance das ações, sempre conectadas ao propósito da marca.



Obrigad_!