



D O S S I Ê
P L A N O D E A Ç Ã O

ANA PAULA PERCI

Estratégia | Marketing | Inteligência Artificial

Elaborado para

Carlos Gluck

Varejo

Versão 1 — 14/05/2026



DOSSIÊ ESTRATÉGICO — Carlos Gluck

1. PARABÉNS!

Nome: Carlos Gluck **Profissão:** Designer **Nicho:** Varejo **Idade:** 41 anos **Meta:** Construir modelos de negócio sustentáveis com IA

Carlos, eu olhei seu perfil e vi uma coisa muito clara: você não tem problema de conhecimento técnico. Você já domina o que 90% dos profissionais de mercado ainda estão tentando entender. Pacote Adobe, n8n, langflow, typebot, crewai... cara, isso é um arsenal de dar inveja. O seu problema não é saber mais — é fazer o que você sabe virar dinheiro de forma consistente.

Eu sei exatamente onde você está porque já vi centenas de profissionais como você. Tem repertório, tem capacidade de execução, constrói soluções incríveis, mas trava na hora H. E sabe por quê? Porque você está esperando estar "pronto demais" para se posicionar. Só que a verdade é essa: você já está mais pronto que 95% do mercado. A questão não é estar perfeito, é começar agora e ajustar no caminho.

Esse perfeccionismo que você menciona? Ele não é seu inimigo — é combustível mal direcionado. Vamos usar essa mesma obsessão por qualidade para construir um negócio que funciona de verdade. Você quer autonomia, quer sentido, quer sustentabilidade financeira? Então vamos traduzir todo esse conhecimento em ofertas que o mercado de varejo está desesperado para comprar. O caminho existe, está na sua frente, e você tem tudo o que precisa para percorrer ele. Agora é só começar.

2. POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO

Arquétipo de Marca: O Sábio

Carlos, seu arquétipo é claramente o **Sábio**. Você busca a verdade, tem conhecimento profundo, quer compartilhar sabedoria de forma ética e responsável. Esse arquétipo combina perfeitamente com seu perfil analítico e introvertido, além da sua resistência ao hype. O Sábio não precisa de exposição excessiva — ele constrói autoridade através da profundidade e relevância do seu conhecimento.

Big Idea do Negócio: "Transformo conhecimento complexo de IA em soluções práticas que fazem varejo vender mais sem complicação desnecessária."

Headline Principal: "Designer especialista em IA para Varejo — Transformo automações complexas em sistemas simples que aumentam suas vendas"

3 Headlines Alternativas:

- "IA aplicada ao Varejo — Sistemas inteligentes que seus concorrentes não conseguem copiar"
- "Estrategista de IA para Varejo — Construo automações que vendem enquanto você dorme"
- "Designer + IA Estratégica — Elevo negócios de varejo com tecnologia que funciona de verdade"



Bio para Instagram:

IA Estratégica para Varejo
Transformo conhecimento técnico em negócios que funcionam
Designer | Automações | Agentes Inteligentes
Resultados práticos, sem hype nem complicação
Diagnóstico gratuito no link

Conceitos para Marca Forte:

- **Simplicidade Inteligente:** IA complexa com interface simples
- **Autoridade Acessível:** Conhecimento profundo explicado de forma clara
- **Resultado Mensurável:** Toda solução tem métricas objetivas
- **Ética em Primeiro Lugar:** IA responsável e transparente
- **Execução Sem Perfeccionismo:** Testar, aprender, ajustar

Diferencial Competitivo: Você é o único no nicho que combina design visual de alto nível com conhecimento técnico profundo em IA e foco específico em varejo. Enquanto os técnicos fazem coisas que funcionam mas são feias, e os designers fazem coisas bonitas mas que não funcionam direito, você entrega as duas coisas com excelência.

3. DUAS PERSONAS DE CLIENTE IDEAL

Persona 1 — Ricardo Matheus (Dono de E-commerce)

Perfil: 38 anos, empreendedor, faturamento atual entre R\$ 50k-200k/mês com loja online de moda ou casa e decoração.

Dores Específicas:

- Perde vendas porque demora para responder WhatsApp e Instagram
- Não consegue personalizar a experiência de compra para cada cliente
- Gasta muito tempo com tarefas operacionais repetitivas
- Não sabe qual produto oferecer para qual cliente no momento certo
- Concorrência está crescendo e ele não sabe como se diferenciar
- Quer automatizar mas não entende de tecnologia
- Tem medo de investir em soluções que não funcionam

Objeções Comuns:

- "Já testei automação e não funcionou"
- "Meu negócio é muito específico, IA não vai entender"
- "É muito caro para o meu tamanho de empresa"

Onde Encontrar:

- Grupos de Facebook: E-commerce Brasil, Empreendedores Digitais



- LinkedIn: posts sobre varejo e tecnologia
- Eventos: VTEX Day, ABComm, feiras de e-commerce
- WhatsApp: grupos de empreendedores locais

Por que Compraria de Carlos Gluck: Porque você fala a linguagem dele (design + negócio), entende as dores específicas do varejo, e entrega soluções que ele consegue usar sem ser programador.

Persona 2 — Marina Santos (Gestora de Marketing em Varejista Médio)

Perfil: 32 anos, funcionária CLT, trabalha em rede de lojas físicas com 5-20 pontos, faturamento da empresa R\$ 500k-2M/mês.

Dores Específicas:

- Precisa criar campanhas personalizadas para cada loja mas não tem tempo
- Não consegue acompanhar performance de cada ponto de venda em tempo real
- Chefe cobra resultados mas não libera orçamento para ferramentas caras
- Equipe pequena para demanda grande de conteúdo
- Não consegue integrar dados do físico com online
- Quer usar IA mas não sabe por onde começar
- Tem medo de propor algo que dê errado e comprometer o emprego

Objeções Comuns:

- "Preciso da aprovação do diretor"
- "Não temos orçamento para isso agora"
- "Nossa equipe não tem conhecimento técnico"

Onde Encontrar:

- LinkedIn: grupos de marketing e varejo
- Eventos: NRF, APAS, congressos de marketing
- Cursos: pós-graduação em marketing, MBA
- Associações: AMPRO, ABA

Por que Compraria de Carlos Gluck: Porque você entrega soluções que fazem ela brilhar na empresa, são fáceis de implementar, e têm ROI claro para apresentar para a diretoria.

4. IDEIAS DE PRODUTOS COM IA

Baseado no seu nível técnico **AVANÇADO** (domina n8n, langflow, crewai), vou sugerir um stack poderoso:

Stack Recomendado: N8N (automação) + CrewAI (agentes inteligentes) + APIs do ChatGPT/Claude + Webhook + ActiveCampaign + Notion

Explicação Simples do Stack:

- **N8N:** É como um LEGO de automações — você conecta uma ferramenta na outra sem precisar programar do zero

- **CrewAI:**Cria "funcionários virtuais" especializados que trabalham em equipe
- **APIs de IA:**O cérebro que faz as decisões inteligentes
- **Webhooks:**Os "nervos" que conectam tudo em tempo real
- **ActiveCampaign:**Onde ficam organizados os contatos e campanhas
- **Notion:**Base de conhecimento e dashboard de controle

Produtos Recomendados

PRODUTO	DESCRIÇÃO	TICKET	COM- PLEXI- DADE	PRAZO	STACK PRINCIPAL
Assistente de Vendas por WhatsApp	Agente que qualifica leads, agenda reuniões e faz follow-up automático	R\$ 8.000	Média	3-4 se- manas	N8N + ChatGPT + Type- bot
Sistema de Recomendação Personalizada	IA que sugere produtos certos para cada cliente baseado no histórico	R\$ 15.000	Alta	6-8 se- manas	CrewAI + N8N + API própria
Agente de Atendimento Multi-canal	Atende Instagram, WhatsApp e site simultaneamente com contexto unificado	R\$ 12.000	Alta	5-6 se- manas	N8N + Langflow + Active- Campaign
Dashboard Inteligente de Ven- das	Relatórios automáticos com insights de IA sobre per- formance e oportunidades	R\$ 6.000	Média	2-3 se- manas	N8N + Notion + ChatGPT

Foco em Agentes Especializados para Varejo:

- **Agente Vendedor:**Especialista em converter leads específicos do nicho
- **Agente Analista:**Interpreta dados de vendas e sugere ações
- **Agente de Relacionamento:**Mantém clientes engajados pós-venda
- **Agente de Estoque:**Otimiza reposição e identifica oportunidades

5. CÁLCULO REVERSO

Baseado no seu perfil e mercado de varejo, estimo uma meta financeira razoável de R\$ 25k-50k mensais.

Cálculo Reverso Completo

Meta Base:R\$ 30.000/mês (conservadora para o seu nível técnico)

CENÁRIO	TICKET MÉDIO	CLIENTES/MÊS	FATURAMENTO	PROPOSTAS NECESSÁRIAS	LEADS NECESSÁRIOS
Conservador	R\$ 6.000	5	R\$ 30.000	15 (33% conversão)	75 (20% agendamento)
Realista	R\$ 10.000	4	R\$ 40.000	10 (40% conversão)	50 (20% agendamento)
Otimista	R\$ 15.000	4	R\$ 60.000	8 (50% conversão)	40 (20% agendamento)

Análise dos Números:

-



Conservador: Precisa de 2-3 leads qualificados por dia útil

- **Realista:** Precisa de 2 leads qualificados por dia útil
- **Otimista:** Precisa de 1-2 leads qualificados por dia útil

Por que é Alcançável:

- Mercado de varejo é imenso e carente de soluções de IA
- Seu conhecimento técnico justifica tickets altos
- Uma vez implementado, você pode replicar soluções similares
- Cada cliente satisfeito gera 2-3 indicações em média

6. TRÊS FUNIS DE VENDAS

Funil 1 — Atração Orgânica no Instagram

Como Funciona: Poste conteúdos que mostram IA funcionando na prática para varejo + envie DM para novos seguidores + converta nos stories com sequências estruturadas.

Estratégia de Stories Semanal:

SEGUNDA — Abertura com Dor:

- "80% dos varejistas vão perder mercado para quem usar IA nos próximos 2 anos"
- Mostre dados reais do mercado
- Termine com: "Quer ver como resolver isso? Continua aí nos stories"

TERÇA — Agitação + Prova:

- Conte case real: "Cliente X estava perdendo 30% das vendas por demora no atendimento"
- Mostre print do antes/depois
- "Em 15 dias implementamos um agente de IA que..."

QUARTA — Demonstração:

- Grave sua tela mostrando uma IA funcionando
- Explique o que está acontecendo de forma simples
- "Isso aqui responde 90% das dúvidas dos clientes automaticamente"

QUINTA — Oferta Suave:

- "Quem quiser um diagnóstico gratuito do seu negócio, me chama no DM"
- Mostre exemplo do que você analisa
- Use enquetes: "Seu negócio tem esse problema? Sim/Não"

SEXTA — Engajamento:

- Bastidores: mostre você trabalhando
- Opinião polêmica: "Por que 99% das 'IAs' do mercado não funcionam"



- Enquetes sobre varejo e tecnologia

Mensagem de DM para Novos Seguidores:

Oi [nome]! Vi que você começou a me seguir.
Trabalho criando soluções de IA específicas para varejo – coisas que realmente aumentam vendas, não só hype.
Se quiser ver exemplos do que faço para negócios como o seu, me chama aqui que mostro algumas coisas.
Abraço!

Funil 2 — Sessão de Diagnóstico

Estrutura da Call (20 minutos):

1. Boas-vindas + Rapport (3 min):

- "Me conta um pouco sobre seu negócio no varejo"
- "Quantos clientes vocês atendem por mês?"
- "Qual o principal canal de vendas hoje?"

2. Perguntas de Diagnóstico (8 min):

- "Quanto tempo vocês demoram para responder um cliente no WhatsApp?"
- "Como vocês decidem qual produto oferecer para cada cliente?"
- "Vocês conseguem acompanhar toda a jornada do cliente?"
- "Qual o maior gargalo operacional hoje?"
- "Se pudessem automatizar uma coisa, qual seria?"

3. Entrega de Valor na Hora (5 min):

- Identifique o problema principal
- Mostre uma oportunidade específica: "Olha, se vocês automatizassem só o atendimento inicial, liberariam X horas por semana"
- Dê uma sugestão prática imediata

4. Apresentação da Solução (4 min):

- "O que eu faço é criar agentes de IA específicos para o seu tipo de negócio"
- Explique o processo: diagnóstico ' criação ' implementação ' treinamento
- Mostre resultado esperado com números

Como Gerar Agendamentos:

- Link na bio: "Diagnóstico gratuito de IA para varejo"
- Stories com enquete: "Quer descobrir como IA pode aumentar suas vendas?"
- Posts com CTA: "Comenta 'QUERO' que te chamo no DM"
- DM direto para quem interage com conteúdo



Funil 3 — Prospecção Ativa em Grupos

IA de Demonstração para Criar: Crie um GPT chamado "Consultor de Varejo IA" que responde dúvidas sobre:

- Estratégias de precificação
- Como aumentar ticket médio
- Tendências do mercado de varejo
- Automações simples para pequenos negócios

Passo a Passo:

1. Grupos para Entrar:

- Facebook: "Empreendedores do Varejo Brasil", "E-commerce na Prática"
- WhatsApp: grupos de CDL da sua região, associações comerciais
- LinkedIn: "Profissionais do Varejo", "Tecnologia no Varejo"
- Telegram: "Negócios e Varejo"

2. Roteiro de Apresentação:

Pessoal, criei um assistente de IA que responde dúvidas sobre estratégias de varejo automaticamente. Ficou impressionante - ele consegue sugerir ações para aumentar vendas baseado no perfil do negócio. Quem quiser testar (é grátis), me chama no privado que passo o link.
[Vídeo de 30s mostrando o GPT funcionando]

3. Conversão no Privado:

- Manda link do GPT
- Pessoa testa e se impressiona
- Você: "Legal que gostou! Isso foi só um teste. Para o seu negócio específico, eu crio algo muito mais personalizado. Quer fazer um diagnóstico rápido?"
- Agenda call ' Funil 2

4. Follow-up:

- Após 3 dias: "Conseguiu testar a IA? O que achou?"
- Após 1 semana: "Fiz algumas melhorias na IA, quer ver?"
- Sempre termine oferecendo diagnóstico personalizado

Tipos de Demonstração por Grupo:

- **Grupo de E-commerce:** IA que otimiza descrições de produtos
- **Grupo de Loja Física:** IA que cria campanhas para WhatsApp
- **Grupo de Gestores:** IA que analisa performance de vendas

7. LINHA EDITORIAL COMPLETA

Instagram

Por que Instagram é essencial para Varejo: O Instagram é onde 80% das decisões de compra no varejo começam hoje. É o canal onde você mostra soluções visuais de IA aplicada ao varejo — dashboards, automações, transformações reais. Para designers que vendem expertise, é fundamental demonstrar resultados antes-depois e construir autoridade visual. O algoritmo favorece conteúdo que gera engajamento rápido, perfeito para mostrar impacto imediato das suas soluções de IA.

Como o algoritmo funciona: O algoritmo do Instagram prioriza tempo de visualização (retenção), interações nos primeiros 30 minutos e consistência. Reels têm maior alcance orgânico (até 3x mais que posts estáticos), carrosséis geram engajamento profundo, stories mantêm proximidade. A regra é 80% conteúdo de valor + 20% venda direta. Poste no mesmo horário (teste 18h-20h para seu público), responda comentários em até 1 hora, use até 5 hashtags estratégicas.

60 dias de conteúdo:

SEMANA	POST	ETAPA FUNIL	TIPO	FORMATO	TÍTULO/IDEIA
1	1	Topo	Atração	Reels	"3 automações de IA que economizam 5h/dia no varejo"
1	2	Topo	Autoridade	Carrossel	"Como criei um chatbot que aumentou vendas em 40%"
1	3	Meio	Quebra objeção	Stories	"IA é cara? Veja o custo real vs retorno"
1	4	Meio	Conexão	Post estático	"Por que deixei o design tradicional pela IA"
1	5	Topo	Atração	Reels	"Varejo sem IA em 2024 = perder clientes"
2	6	Meio	Autoridade	Carrossel	"5 ferramentas de IA que todo varejista precisa"
2	7	Topo	Atração	Reels	"Dashboard em tempo real: antes vs depois"
2	8	Fundo	Venda	Stories	"Como funciona minha consultoria de IA"
2	9	Meio	Quebra objeção	Post estático	"IA vai substituir funcionários? A verdade"
2	10	Topo	Autoridade	Reels	"3 erros fatais de IA no varejo (e como evitar)"

SEMANA	POST	ETAPA FUNIL	TIPO	FORMATO	TÍTULO/IDEIA
3	11	Meio	Conexão	Carrossel	"Meu setup atual de trabalho com IA"
3	12	Topo	Atração	Reels	"Previsão de demanda com IA: caso real"
3	13	Fundo	Venda	Stories	"Vagas abertas para consultoria Q1/2024"
3	14	Meio	Autoridade	Post estático	"Por que ActiveCampaign + IA = ouro no varejo"
3	15	Topo	Atração	Reels	"Análise de concorrente automatizada em 2 min"
4	16	Meio	Quebra objeção	Carrossel	"IA falha? Sim, e é assim que você evita"
4	17	Topo	Atração	Reels	"Como a IA prevê qual produto vai bombar"
4	18	Fundo	Venda	Stories	"Resultados dos últimos 3 clientes"
4	19	Meio	Conexão	Post estático	"O que aprendi errando com IA por 2 anos"

4	20	Topo	Autoridade	Reels	"Integração que mudou tudo: CRM + IA + WhatsApp"
---	----	------	------------	-------	--

SEMANA	POST	ETAPA FUNIL	TIPO	FORMATO	TÍTULO/IDEIA
5	21	Meio	Atração	Carrossel	"ROI de IA no varejo: números reais"
5	22	Topo	Autoridade	Reels	"Personalização em massa: como fazer"
5	23	Fundo	Venda	Stories	"Processo completo da consultoria revelado"
5	24	Meio	Quebra objeção	Post estático	"Pequeno varejo pode usar IA? Claro que sim"
5	25	Topo	Atração	Reels	"Estoque zero: impossível? IA discorda"
6	26	Meio	Conexão	Carrossel	"Ferramentas que uso todo dia (lista completa)"
6	27	Topo	Autoridade	Reels	"Atendimento 24h sem contratar ninguém"
6	28	Fundo	Venda	Stories	"Investimento vs retorno: façamos as contas"
6	29	Meio	Quebra objeção	Post estático	"IA é complicada? Veja como simplifico"
6	30	Topo	Atração	Reels	"Campanhas que se otimizam sozinhas"

SEMANA	POST	ETAPA FUNIL	TIPO	FORMATO	TÍTULO/IDEIA
7	31	Meio	Autoridade	Carrossel	"Arquitetura de agentes para varejo"
7	32	Topo	Atração	Reels	"Concorrente copiando preço? IA resolve"
7	33	Fundo	Venda	Stories	"Depoimento: como Carlos salvou meu negócio"
7	34	Meio	Conexão	Post estático	"Perfeccionismo quase me quebrou"
7	35	Topo	Autoridade	Reels	"Automação completa: pedido ' entrega"
8	36	Meio	Quebra objeção	Carrossel	"Mitos sobre IA que ainda acreditam"
8	37	Topo	Atração	Reels	"Margem subindo 30% com IA: como?"
8	38	Fundo	Venda	Stories	"Últimas 2 vagas do mês disponíveis"
8	39	Meio	Autoridade	Post estático	"Por que IA ética é vantagem competitiva"
8	40	Topo	Atração	Reels	"Varejo físico + online = IA é a ponte"

YouTube

Por que YouTube é essencial para Varejo: YouTube é a plataforma de busca onde suas soluções de IA ficam findáveis para sempre. Diferente do Instagram, o conteúdo no YouTube trabalha por você 24/7. É onde você constrói autoridade real mostrando processos completos, casos detalhados e demonstrações técnicas. Para alguém vendendo consultoria de IA, um vídeo bem posicionado pode gerar leads qualificados por meses.

Como o algoritmo funciona: YouTube prioriza CTR (taxa de clique) nos primeiros minutos e retenção média. Títulos com números, palavras-chave claras e ganchos emocionais performam melhor. Thumbnails devem ter contraste alto e rostos

expressivos. Os primeiros 15 segundos decidem se a pessoa fica ou sai. Consistência semanal é mais importante que produção perfeita. Use palavras-chave no título, descrição e fale elas no vídeo.

60 dias de conteúdo:

SEMANA	VÍDEO	ETAPA FUNIL	TIPO	TÍTULO + GANCHO (PRIMEIROS 5 SEGUNDOS)
1	1	Topo	Atração	"Como a IA Aumentou as Vendas Desta Loja em 200%" + "Em 90 dias, esta loja de roupas triplicou o faturamento..."
2	2	Meio	Autoridade	"Montando um Dashboard de IA para Varejo do Zero" + "Vou mostrar cada clique, cada configuração..."
3	3	Topo	Atração	"3 Automações de IA que Todo Varejista Precisa em 2024" + "Se você só implementar uma dessas, já vai ver diferença..."
4	4	Meio	Quebra objeção	"IA é Cara? Calculei o Custo Real (Planilha Grátis)" + "Peguei 5 ferramentas e fiz as contas reais..."
5	5	Fundo	Venda	"Como Funciona Minha Consultoria de IA (Processo Completo)" + "Vou mostrar exatamente como trabalho com clientes..."
6	6	Topo	Autoridade	"Prevendo Tendências de Moda com IA: Caso Real" + "Esta marca descobriu a próxima tendência 3 meses antes..."
7	7	Meio	Conexão	"Por que Saí do Design Tradicional para IA" + "Depois de 15 anos como designer, tudo mudou quando..."
8	8	Topo	Atração	"Chatbot que Vende Sozinho: Implementação Completa" + "Em 30 minutos você vai ter um vendedor 24/7..."

LinkedIn

LinkedIn não é prioridade para o seu perfil agora. Como designer focado em varejo, seu público está mais presente no Instagram e YouTube. Foque toda sua energia nesses dois canais primeiro — melhor dominar 2 do que ser mediano em 3.

8. ESCOPO SIMPLES DOS PROJETOS

Dashboard Inteligente de Vendas

O que é entregue: Dashboard personalizado em tempo real com métricas de vendas, previsões de demanda e alertas automáticos. **Etapas do projeto:**

- Discovery (1 semana): análise do negócio e definição de KPIs
 - Desenvolvimento (2 semanas): conexão de dados e criação do dashboard
 - Testes (3 dias): validação com dados reais
 - Entrega (2 dias): treinamento da equipe
- O que o cliente precisa fornecer:** Acesso aos sistemas de venda, histórico de 6 meses mínimo, definição de usuários. **Prazo estimado:** 25 dias úteis **Valor sugerido:** R\$ 15.000



Chatbot de Vendas com IA

O que é entregue: Chatbot integrado ao WhatsApp/site que qualifica leads e agenda reuniões automaticamente. **Etapas do projeto:**

- Discovery (3 dias): mapeamento do processo de vendas atual
- Desenvolvimento (10 dias): criação do bot e integrações
- Testes (5 dias): simulações e ajustes
- Entrega (2 dias): treinamento e go-live **O que o cliente precisa fornecer:** Scripts de vendas atuais, FAQ, acesso às plataformas de integração. **Prazo estimado:** 20 dias úteis **Valor sugerido:** R\$ 12.000

Automação Completa de Marketing

O que é entregue: Jornadas automatizadas no ActiveCampaign com segmentação inteligente e campanhas personalizadas. **Etapas do projeto:**

- Discovery (5 dias): análise da base atual e definição de personas
- Desenvolvimento (15 dias): criação das automações e materiais
- Testes (5 dias): testes A/B e otimizações
- Entrega (3 dias): treinamento completo da equipe **O que o cliente precisa fornecer:** Base de contatos, materiais de marca, histórico de campanhas. **Prazo estimado:** 28 dias úteis **Valor sugerido:** R\$ 18.000

Análise Preditiva de Estoque

O que é entregue: Sistema que prevê demanda e otimiza compras automaticamente usando IA. **Etapas do projeto:**

- Discovery (1 semana): análise do histórico e sazonalidades
- Desenvolvimento (3 semanas): criação dos modelos preditivos
- Testes (1 semana): validação com dados reais
- Entrega (3 dias): implementação e treinamento **O que o cliente precisa fornecer:** Histórico de vendas de 12 meses, dados de fornecedores, acesso ao ERP. **Prazo estimado:** 35 dias úteis **Valor sugerido:** R\$ 25.000

Consultoria Estratégica de IA (Pacote 3 meses)

O que é entregue: Diagnóstico completo, roadmap de implementação e acompanhamento mensal. **Etapas do projeto:**

- Discovery (1ª semana): auditoria completa do negócio
- Desenvolvimento (semanas 2-4): criação do roadmap e primeiras implementações
- Testes (semanas 5-8): validação e ajustes
- Entrega (semanas 9-12): implementação completa e transferência de conhecimento **O que o cliente precisa fornecer:** Acesso completo aos sistemas, disponibilidade de 4h/semana da equipe. **Prazo estimado:** 90 dias **Valor sugerido:** R\$ 35.000



9. LISTA DE TAREFAS

Semana 1-2 (Fundação)

- ☐ Definir nicho específico dentro do varejo (moda, eletrônicos, casa, etc.)
- ☐ Criar conta business no Instagram com bio otimizada
- ☐ Configurar canal no YouTube com banner e descrição profissionais
- ☐ Produzir os primeiros 5 posts do Instagram seguindo o calendário
- ☐ Gravar e editar o primeiro vídeo do YouTube
- ☐ Criar template de proposta comercial para cada tipo de projeto
- ☐ Definir precificação final de cada serviço
- ☐ Fazer lista de 50 prospects iniciais no varejo local/regional

Semana 3-4 (Estrutura)

- ☐ Publicar 10 posts no Instagram mantendo consistência
- ☐ Lançar segundo vídeo no YouTube
- ☐ Criar página de captura de leads simples
- ☐ Estruturar funil básico de e-mail marketing
- ☐ Fazer primeira rodada de prospecção (10 contatos/dia)
- ☐ Desenvolver 3 casos de uso detalhados para apresentações
- ☐ Criar kit de materiais de vendas (apresentação, one-pager, referencias)
- ☐ Configurar sistema de agendamento online

Mês 2 (Tração)

- ☐ Manter ritmo de 5 posts/semana no Instagram + 1 vídeo/semana YouTube
- ☐ Conseguir primeiro cliente piloto (pode ser com desconto)
- ☐ Documentar todo o processo do projeto piloto
- ☐ Criar 5 depoimentos/casos de sucesso (mesmo que básicos)
- ☐ Expandir prospecção para 20 contatos/dia
- ☐ Implementar sistema de CRM para controle de leads
- ☐ Participar de 2 eventos do varejo local para networking
- ☐ Ajustar precificação baseado na resposta do mercado



Mês 3 (Escala)

- ☐ Ter pipeline de pelo menos 5 propostas em andamento
- ☐ Fechar segundo e terceiro clientes
- ☐ Criar processo padronizado de entrega para cada tipo de projeto
- ☐ Desenvolver parcerias com 2 fornecedores complementares
- ☐ Implementar sistema de indicações com recompensa
- ☐ Lançar primeiro produto digital (curso/consultoria online)
- ☐ Estruturar time de apoio (freelancers especializados)
- ☐ Definir meta financeira para próximos 6 meses

10. OFERTA ESPECIAL — CASH.CODE

Carlos, você acabou de receber um plano completo de 90 dias. Tudo mapeado, toda estratégia definida. Mas sejamos realistas: executar tudo isso sozinho vai te tomar meses. E tempo é o que você não tem se quer sair do ciclo de perfeccionismo.

Aqui está a verdade crua: enquanto você está criando o post perfeito, testando a décima versão da sua página de vendas e reescrevendo sua proposta pela quinta vez, seus concorrentes estão vendendo.

O Cash.Code foi criado exatamente para isso. Não é mais uma ferramenta de IA genérica. É o sistema que monta seus anúncios, suas páginas de venda, seus scripts de vendas e até suas apresentações comerciais — em minutos, não semanas.

Imagina isso: você acorda segunda-feira e em 2 horas tem uma campanha completa rodando, uma página de captura convertendo e uma sequência de e-mails nutrindo seus leads. Tudo personalizado para o seu negócio de IA no varejo. Tudo funcionando enquanto você foca no que realmente importa: fechar clientes.

Você tem duas opções, Carlos:

- 1 Fazer tudo manual seguindo este dossiê (3-6 meses para ver resultados)
- 2 Usar o Cash.Code e acelerar tudo isso para 3-6 semanas

Sua meta é gerar receita e construir modelos sustentáveis. O Cash.Code é literalmente o atalho entre onde você está agora e onde quer chegar.

A escolha é sua. Mas lembra: perfeccionismo não paga as contas. Execução sim.

Oferta especial para alunos da Mentoria: Acesso ao Cash.Code completo por apenas 12x de R\$ 297 (ao invés de R\$ 497). Garantia incondicional de 7 dias.

Link direto: cash-code.com/carlos

11. LEITURAS RECOMENDADAS



1. StoryBrand (Donald Miller)

Por que especificamente para você: Você tem insegurança no discurso comercial e dificuldade em se posicionar como autoridade. Este livro vai te dar o framework exato para comunicar o valor das suas soluções de IA de forma clara e persuasiva. Miller ensina como tirar o foco de você (e suas ferramentas técnicas) e colocar no cliente e seus problemas.

O que vai extrair de mais valioso: O framework de 7 etapas para criar mensagens que vendem. Você vai aprender a posicionar IA não como tecnologia complexa, mas como solução para dores específicas do varejo.

Como aplicar no seu negócio: Use o framework para reescrever sua bio, suas propostas comerciais e seus posts nas redes sociais. Cada conteúdo vai começar com o problema do cliente, não com suas habilidades técnicas.

2. SPIN Selling (Neil Rackham)

Por que especificamente para você: Seu maior desafio é "transformar conhecimento em ação contínua, especialmente em vendas". SPIN é o método mais eficaz para vendas consultivas de alto valor — exatamente o que você precisa para vender consultoria de IA de R\$ 15k-35k.

O que vai extrair de mais valioso: As 4 tipos de pergunta que fazem o cliente vender para si mesmo: Situação, Problema, Implicação e Necessidade. Você vai parar de "empurrar" tecnologia e começar a "puxar" demanda.

Como aplicar no seu negócio: Use as perguntas SPIN nas suas reuniões comerciais e até nos seus conteúdos. Em vez de falar "IA aumenta vendas", pergunte "Quanto você perde por não prever qual produto vai esgotar?"

3. Essencialismo (Greg McKeown)

Por que especificamente para você: Você estuda muito, testa tudo, mas trava na execução por querer "estar pronto demais". O Essencialismo vai te ensinar a fazer menos, mas melhor. É o antídoto perfeito para o perfeccionismo que te sabota.

O que vai extrair de mais valioso: O conceito de "trade-off" e como escolher o que realmente importa. Você vai aprender a dizer não para 90% das oportunidades para dizer sim para as 10% que realmente movem a agulha.

Como aplicar no seu negócio: Use os critérios do livro para escolher quais ferramentas dominar, quais conteúdos criar e quais clientes aceitar. Menos ferramentas, mais resultados. Menos posts, mais conversões.

12. FECHAMENTO — MENSAGEM DA ANA

Carlos, vou ser direta contigo.

Você não tem problema de conhecimento. Tem problema de execução. E sabe o que mais? Isso não te faz único — faz você humano.

Li cada linha do que você escreveu sobre si mesmo. "Perfeccionismo", "necessidade de estar pronto demais", "travo na hora de colocar no mundo". Reconheço esses padrões porque já vi centenas de pessoas brilhantes como você ficando presas neles.

Aqui está a verdade que ninguém vai te contar: você nunca vai se sentir 100% pronto. Nunca. O cara que fechou R\$ 50k mês passado? Ele também não se sentia pronto quando começou.



A diferença entre quem fica eternamente "se preparando" e quem vende de verdade é simples: coragem de ser imperfeito em público.

Você tem 41 anos, Carlos. Repertório técnico invejável. Clareza sobre o que quer. E agora tem um plano completo nas suas mãos. A única coisa que falta é apertar o play.

Este dossiê não é para ficar bonito na sua pasta do Notion. É para ser executado, suado, testado. Vai dar errado algumas vezes? Claro. E daí? Cada "não" te aproxima do próximo "sim".

Sua ação para AGORA(próximos 30 minutos):

- 1 Abra o Instagram
- 2 Grave um vídeo de 30 segundos falando: "Sou Carlos, designer especialista em IA para varejo, e vou mostrar como a tecnologia pode transformar seu negócio"
- 3 Publique sem revisar 10 vezes

Pronto. Você acabou de quebrar o ciclo.

O mercado está esperando suas soluções, Carlos. Não suas soluções perfeitas — suas soluções reais. Para problemas reais. Gerando resultados reais.

Agora para de ler e vai executar. O futuro que você quer está do outro lado da sua zona de conforto.

Conte comigo para essa jornada.

Ana Paula Perci Mentora Estratégica de IA

P.S.: Quando fechar seu primeiro cliente seguindo este plano, me manda uma mensagem. Eu sempre comemoro as vitórias dos meus mentorados. E sei que a sua está chegando.

Quer acelerar tudo isso? O Cash.Code faz em minutos o que levaria semanas.

ENTRAR AGORA