



D O S S I Ê
D O S S I Ê E S T R A T É G I C O

ANA PAULA PERCI

Estratégia | Marketing | Inteligência Artificial

Elaborado para

Micheli Detzel

Não estou nichada ainda, pois atendo diversos nichos conforme demanda como floriculturas, mecanicas, marmorarias
...

Versão 1 — 19/07/2026



DOSSIÊ ESTRATÉGICO — Micheli Detzel

1. PARABÉNS!

Dados do Aluno

CAMPO	INFORMAÇÃO
Nome	Micheli Detzel
Idade	43 anos
Background	Webdesigner especializada em Landing Pages, sites institucionais e lojas virtuais para negócios locais (atua em parceria com agência)
Nicho atual	Multinichos por demanda (floriculturas, mecânicas, marmorarias, etc.)
Objetivo	Faturamento mínimo de R\$ 20 mil/mês
Meta de ticket	Subir de R\$ 300 para R\$ 2.000+
Programa	Cash.Code (acesso completo)

Micheli, primeiro deixa eu te dizer uma coisa: você não está começando do zero. Longe disso. Eu li a sua lista de habilidades técnicas e parei pra reler, porque o que você tem nas mãos é raro. WordPress, WooCommerce, PHP, JavaScript, SEO técnico, Core Web Vitals, gerenciamento de infraestrutura, DNS, Cloudflare... Isso não é currículo de "webdesigner iniciante". Isso é currículo de gente que **domina a parte que 90% do mercado tem medo de encostar**. O problema nunca foi capacidade. Nunca foi conhecimento. Foi direcionamento.

E eu quero que você entenda o que está acontecendo aqui, porque é doloroso mas é libertador quando cai a ficha: você está presa no ciclo do "aprendiz eterno". Curso atrás de curso, ferramenta atrás de ferramenta, sempre estudando, sempre se preparando pro dia em que vai estar "pronta". Só que esse dia não existe. Você já está pronta há anos — só ninguém te disse que estava, e você mesma não se autorizou a cobrar o que vale. Cobrar R\$ 300 por um site com todo esse arsenal técnico não é preço baixo, é autossabotagem disfarçada de humildade.

Então respira, porque a virada aqui é mais simples do que a sua cabeça está te dizendo. Você não precisa de mais um curso. Você precisa de UM plano, focado, com passos numerados, e da disciplina de não desviar dele por impulso — que foi exatamente o que você pediu: clareza e previsibilidade. É isso que esse dossiê entrega. A partir daqui, não é mais sobre aprender. É sobre **executar o que você já sabe, cobrando o que você merece**. Bora parar de pagar pra trabalhar e começar a construir os R\$ 20 mil. O caminho existe, ele está aqui embaixo, e ele começa com o que você já tem hoje.

2. POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO



Arquétipo de Marca

Arquétipo principal: O Sábio (com traços de Criador).

Micheli, seu perfil grita Sábio. Você é a pessoa que entende a parte técnica que ninguém quer entender — infraestrutura, SEO, performance, indexação. O Sábio não vende "site bonito", vende **compreensão profunda** e a tranquilidade de quem sabe que o trabalho está sendo feito por alguém que domina de verdade. O traço de Criador entra porque você constrói coisas do zero (LPs, lojas, sites) e agora vai construir sistemas de IA. A combinação Sábio + Criador é poderosíssima: você é ao mesmo tempo a especialista confiável e a construtora que entrega. Isso te tira da guerra de preço do "faço seu site por R\$ 300" e te coloca no lugar da consultora técnica que resolve o que os outros não conseguem.

Big Idea do Negócio

Big Idea: "Negócio local não precisa só de um site bonito — precisa de uma máquina digital que vende sozinha. Eu construo essa máquina, com performance técnica de verdade e IA que atende e converte."

Headline Principal

Presença digital que trabalha por você: sites de alta performance + IA que atende, qualifica e vende para o seu negócio local.

3 Headlines Alternativas

- 1 Seu concorrente tem site. Você vai ter uma máquina de vendas com IA que atende 24h.
- 2 Da estrutura técnica ao atendimento automático: transformo negócios locais em operações digitais que vendem sozinhas.
- 3 Não faço "sites bonitos". Construo presença digital que aparece no Google, carrega rápido e converte com IA.

Bio para Instagram

Micheli Detzel | Especialista em Presença Digital + IA
Sites de alta performance p/ negócios locais
Assistentes de IA que atendem e vendem 24h
SEO técnico | Loja virtual | Automação
Diagnóstico gratuito do seu negócio
[link]

Conceitos para Marca Forte



- **Autoridade técnica acessível:** você domina o que é complexo, mas fala a língua do dono da floricultura.
- **Resultado mensurável:** nada de "site bonito", tudo em cima de performance, velocidade, indexação e vendas.
- **Simplicidade na entrega:** o cliente não precisa entender de tecnologia — você resolve tudo.
- **Presença que trabalha sozinha:** o conceito central de "máquina digital" que vende sem a pessoa estar online.
- **Confiabilidade de especialista:** o oposto do "primo que faz site". Você é a profissional séria que o negócio precisava.

Diferencial Competitivo

O mercado de webdesign está lotado de gente que faz site bonito no Elementor e entrega. Ponto. **Você entrega o que eles não sabem entregar:** performance técnica real (Core Web Vitals, SEO técnico, indexação no Google), infraestrutura profissional (Cloudflare, SSL, DNS), E agora uma camada de IA que atende e converte. Enquanto o concorrente vende um site parado, você vende um **ecossistema digital vivo** — site rápido + encontrável no Google + com atendente de IA trabalhando 24h. Ninguém no nicho de negócios locais está juntando essas três coisas. Esse é o seu oceano azul.

3. DUAS PERSONAS DE CLIENTE IDEAL

Persona 1 — Roberto, o Dono de Negócio Local Tradicional

- **Idade:** 48 anos
- **Profissão:** Dono de uma marmoraria (ou mecânica/floricultura) com 12 anos de mercado
- **Faturamento atual:** R\$ 40 a R\$ 90 mil/mês
- **Perfil:** Tem um negócio sólido, boca a boca funciona, mas sente que está "perdendo o bonde do digital". Tem um site velho feito há anos que ninguém mais mexe, ou nem tem site.

Dores específicas

- Não aparece no Google quando alguém pesquisa pelo serviço na cidade
- Perde clientes para concorrentes menores que "aparecem mais na internet"
- O WhatsApp vive lotado de perguntas repetidas que tomam o tempo dele e dos funcionários
- Não sabe medir de onde vêm os clientes — trabalha no achismo
- Tem medo de investir em digital e "jogar dinheiro fora" de novo (já foi mal atendido antes)

Objeções comuns

- "Meu negócio funciona no boca a boca, preciso mesmo disso?"
- "Já paguei por site antes e não deu resultado nenhum."
- "Isso é caro, R\$ 2.000 é muito pra um site."



Onde encontrar

- Grupos de WhatsApp e Facebook de comerciantes da cidade/região
- Associações comerciais, CDL, Sebrae local
- Instagram de negócios locais (você comenta, interage, aparece)
- Indicação da agência parceira

Por que compraria de Micheli

Porque você não vende "site", você vende **encontrabilidade e resultado**. Quando você mostra pra ele que o concorrente aparece no Google e ele não, e que você resolve isso + coloca uma IA respondendo o WhatsApp automaticamente, você deixa de ser custo e vira investimento. Sua autoridade técnica é exatamente o que tranquiliza o "já me queimei antes".

Persona 2 — Juliana, a Empreendedora Digital em Crescimento

- **Idade:** 34 anos
- **Profissão:** Dona de uma loja de produtos naturais / boutique / e-commerce iniciante
- **Faturamento atual:** R\$ 15 a R\$ 35 mil/mês
- **Perfil:** Vende pelo Instagram e WhatsApp, quer profissionalizar. Já entende o valor do digital, é mais jovem e "antenada", mas não tem tempo nem conhecimento técnico pra montar uma operação de verdade.

Dores específicas

- Vende travada porque tudo depende dela responder manualmente
- Quer uma loja virtual profissional mas tem pavor da parte técnica
- Não consegue escalar — mais vendas = mais trabalho manual
- Perde vendas fora do horário comercial (ninguém responde à noite)
- Se sente amadora perto de concorrentes com operação estruturada

Objeções comuns

- "Eu mesma consigo fazer no Wix / numa dessas plataformas prontas, né?"
- "Será que vale a pena investir agora ou espero crescer mais?"
- "Tenho medo de não saber mexer depois que ficar pronto."

Onde encontrar

- Instagram (ela vive lá) — grupos de empreendedorismo feminino



- Comunidades de e-commerce e marketing digital
- Grupos de nicho (produtos naturais, moda, artesanato)
- Eventos e feiras de empreendedorismo

Por que compraria de Micheli

Porque você tira o peso técnico das costas dela e entrega uma operação que **funciona e escala sozinha**: loja virtual profissional + IA atendendo e qualificando 24h. Ela compra a liberdade de crescer sem virar refém do próprio WhatsApp. Sua entrega "sem dor de cabeça técnica" é exatamente o que ela busca.

4. IDEIAS DE PRODUTOS COM IA

Análise do Nível Técnico

Micheli, seu nível técnico é **AVANÇADO** — e isso não é bajulação, é fato. Você domina WordPress, WooCommerce, PHP, JavaScript, SEO técnico, infraestrutura completa (DNS, Cloudflare, SSL, cPanel). A maioria dos mentorados aqui está no básico. Você está anos-luz à frente na parte técnica. Isso significa que você não precisa se limitar a "vender GPT simples" — você tem capacidade de montar **stacks de automação com IA de alto valor**. Vamos usar isso.

Mas atenção à estratégia: vamos começar com produtos mais simples (GPTs e assistentes) para gerar caixa rápido e portfólio, e escalar para automações com N8N conforme os clientes chegam. Simples primeiro, complexo depois.

O Stack Técnico Recomendado

- **ChatGPT / Claude (API)**: o "cérebro" que entende e responde. Claude para atendimentos mais longos e naturais, ChatGPT para tarefas gerais.
- **N8N**: pense nele como um **LEGO de automações**. Você conecta uma ferramenta na outra sem programar do zero — o WhatsApp fala com a IA, a IA consulta o estoque, salva no CRM, tudo automático. Com seu nível técnico, você vai voar no N8N.
- **Dify**: plataforma para construir agentes de IA com base de conhecimento (você joga os dados do cliente e a IA responde com base neles). Perfeito para assistentes que precisam saber sobre produtos, preços, horários.
- **Aurea Chat**: para colocar o atendente de IA rodando no site e integrado ao WhatsApp de forma profissional.
- **Zaia**: você já usa — ótima para agentes de atendimento rápidos, pode ser sua porta de entrada.

Tabela de Produtos Recomendados

PRODUTO	DESCRIÇÃO	TICKET	COM- PLEXI- DADE	PRAZO	STACK
---------	-----------	--------	------------------------	-------	-------

Assistente de IA para WhatsApp	GPT/agente que responde dúvidas, horários, preços e qualifica leads automaticamente	R\$ 1.500 – R\$ 3.000	Baixa	5-7 dias	ChatGPT + Zaia / Dify
Site de Alta Performance + IA	Site institucional ou LP otimizado (SEO, Core Web Vitals) com atendente de IA embutido	R\$ 2.500 – R\$ 5.000	Média	10-15 dias	WordPress + Elementor + Aurea Chat
Loja Virtual Inteligente	E-commerce WooCommerce completo com IA que recomenda produtos e tira dúvidas de compra	R\$ 4.000 – R\$ 8.000	Mé-dia-Alta	15-25 dias	WooCommerce + Dify + Aurea Chat
Ecosistema Digital Completo	Site performático + Loja + Agente de IA integrado ao CRM + automações de atendimento e vendas	R\$ 8.000 – R\$ 20.000+	Alta	25-40 dias	WordPress + WooCommerce + N8N + Claude + CRM

Como Vender

Nunca venda "GPT" ou "automação". Venda o resultado. Posicione sempre como:

- "Um **atendente de IA exclusivo** para a sua marmoraria, que responde orçamentos automaticamente enquanto você trabalha."
- "Uma **máquina de vendas digital** que aparece no Google e converte visitantes em clientes 24h por dia."

O cliente compra a solução do problema dele, não a tecnologia. Sua entrega técnica é o "como", nunca o "o quê".

5. CÁLCULO REVERSO

Sua meta declarada é **R\$ 20 mil/mês**. Vamos usar essa meta e mostrar, com números na frente, que ela é totalmente alcançável — inclusive com margem de folga. O segredo aqui é o que você já sabia mas não fazia: subir o ticket. Com ticket de R\$ 300 você precisaria de 67 clientes/mês (impossível). Com ticket de R\$ 2.000+ o jogo vira completamente.

Premissas do Funil

- Taxa de fechamento em sessão de diagnóstico bem feita: ~30% (a cada 10 diagnósticos, 3 fecham)
- Taxa de agendamento de diagnóstico a partir de leads qualificados: ~25% (a cada 4 leads, 1 agenda)
- Portanto: a cada ~13-14 leads qualificados ' 1 cliente fechado

Três Cenários

CENÁRIO	TICKET MÉDIO	CLIENTES/MÊS	FATURAMENTO	PROPOSTAS NECESSÁRIAS	LEADS NECESSÁRIOS
Conservador	R\$ 2.000	10	R\$ 20.000	~33	~133
Realista	R\$ 3.500	6	R\$ 21.000	~20	~80
Otimista	R\$ 6.000	4	R\$ 24.000	~14	~54



Leitura dos Números

Micheli, olha o que está na sua frente: no cenário **realista**, você precisa fechar **6 clientes no mês** com ticket de R\$ 3.500 para bater R\$ 21 mil. Seis clientes. Isso significa fazer cerca de **20 propostas** e conversar com aproximadamente **80 leads** ao longo do mês. Dividindo por 4 semanas, são **2 diagnósticos por dia útil**, **1,5 cliente fechado por semana**.

Isso é absolutamente factível com os três funis da próxima seção rodando. E repara: quanto mais você sobe o ticket (cenário otimista com o Ecossistema Completo), **MENOS** clientes você precisa. Quatro clientes de R\$ 6.000 = R\$ 24 mil. É por isso que a estratégia inteira gira em torno de **parar de vender barato e começar a vender solução completa**. O volume não te salva. O valor sim.

6. TRÊS FUNIS DE VENDAS

Funil 1 — Atração Orgânica no Instagram (Para começar AGORA)

Este é o funil mais simples e poderoso, e é onde a Persona 2 (Juliana) vive. Funciona assim:

- Poste no feed conteúdos que conversem diretamente com os desejos de dono de negócio local
- Mande DM para TODOS os novos seguidores, apresentando seu trabalho de forma natural
- Atraia no feed, converta nos stories

Exemplos de Posts para o Feed

- 1 Post de dor/comparação:** "Seu concorrente aparece no Google e você não. Enquanto o cliente procura 'marmoraria em [cidade]', quem aparece primeiro leva a venda. Deixa eu te mostrar como virar esse jogo."
- 2 Post de prova/antes e depois:** Print do site antigo (lento, feio) x site novo (rápido, profissional) + o número: "Carregava em 8 segundos. Agora carrega em 1,2s. Isso é dinheiro."
- 3 Post de novidade/IA:** "E se o seu WhatsApp respondesse os orçamentos sozinho, mesmo às 23h? Montei uma IA que faz isso para negócios locais. Olha só "
- 4 Post de autoridade:** "3 erros que fazem seu site sumir do Google (e ninguém te contou)." — carrossel educativo.

Mensagem de DM para Novos Seguidores

"Oi [nome]! Vi que você me seguiu por aqui. Eu ajudo negócios locais a terem presença digital de verdade — site que aparece no Google + IA que atende os clientes automático. Me conta, você já tem site pro seu negócio ou ainda tá no WhatsApp e Instagram na mão? "



Sequência de Stories Semanal

- **SEGUNDA (dor 'agitação 'prova 'oferta):**
- **TERÇA a QUINTA (ciclo dor 'valor 'prova 'oferta):** Alterne dicas de SEO, bastidores de projetos, demonstração da IA respondendo no WhatsApp, depoimentos.
- **SEXTA a DOMINGO (só engajamento):** Bastidores do seu dia, opinião ("IA vai substituir sites? Minha opinião polêmica"), enquetes, caixinha de perguntas. Isso treina o algoritmo pra sua oferta de segunda bombar.

Provas Sociais (se ainda não tem)

Faça 2-3 projetos a custo baixo ou gratuitos para negócios da região em troca de depoimento em vídeo, prints de resultado (velocidade, posição no Google) e autorização para divulgar. Isso vira seu portfólio e destrava tudo.

Como você atende multinichos, escolha UM nicho por vez para bater na comunicação. Comece por marmorarias OU floriculturas — o que você já tem case ou mais afinidade. Fale com um por vez, depois replica o modelo para o próximo.

Funil 2 — Sessão de Diagnóstico (Venda consultiva)

Esse funil converte alto porque entrega valor antes de vender. Ideal para o Roberto (Persona 1), que precisa confiar antes de pagar.

- Convide leads para uma sessão de diagnóstico gratuita (20-30 min)
- Na sessão, resolva um problema real na hora
- No final, faça o pitch natural da solução completa

Estrutura da Call de Diagnóstico

- 1 Boas-vindas + rapport (2 min):** "Me conta um pouco sobre o seu negócio, como estão as vendas hoje?"
- 2 Diagnóstico (8-10 min):** perguntas estratégicas específicas para negócios locais:
- 3 Entrega de valor (5 min):** faça na hora — pesquise o negócio dele no Google ao vivo e mostre onde ele está (ou não está). Mostre a velocidade do site atual num teste de performance. O impacto é imediato quando ele VÊ o problema.
- 4 Transição (2 min):** "Olha, isso aqui que a gente viu é só a ponta do iceberg. O que eu faço com meus clientes é resolver tudo isso de forma integrada..."
- 5 Apresentação da solução (5 min):** mostre exatamente o pacote (site performático + IA de atendimento), como funciona, o resultado esperado, o prazo.
- 6 Fechamento:** "Faz sentido pra você? Quer que eu prepare a proposta com os valores?"

Como Gerar Agendamentos



Link na bio, CTA nos posts, enquete nos stories ("Quer um diagnóstico grátis do seu digital?"), DM direta para quem interage.

Funil 3 — Prospecção Ativa em Grupos (Para resultado rápido)

Funil agressivo e perfeito pra você, porque usa exatamente sua força técnica: você constrói a IA de demonstração e deixa ela vender por você.

- Entre em grupos de negócios online (Facebook, WhatsApp, Telegram, LinkedIn) e locais (associação comercial, CDL, Sebrae da sua região)
- Crie uma IA de demonstração simples e mostre ela funcionando ao vivo
- Quando as pessoas VEEM funcionar, elas compram

Passo a Passo

- 1 **Crie um GPT/agente de demonstração por nicho.**Sugestões concretas:
- 2 **Grave um vídeo de 30-60s**mostrando a IA respondendo de verdade, como se fosse o WhatsApp do cliente.
- 3 **Poste no grupo:**"Pessoal, montei essa IA que responde orçamentos de marmoraria automático, 24h por dia. Ficou surreal de bom. Quem quiser testar no próprio negócio, me chama no privado "
- 4 **Quem chamar 'Diagnóstico (Funil 2) 'Venda.**

Recomendação de IAs de Demonstração e Grupos

- **Comece com Zaia ou Dify**para montar a demo rápido (você já conhece Zaia). Leva poucas horas.
- **Grupos prioritários:**comece pelos grupos LOCAIS (associação comercial da sua cidade, CDL, grupos de comerciantes no WhatsApp). São donos de negócio real, com dinheiro, e você tem a vantagem da proximidade.
- **Faça uma demo por nicho por semana.**Marmoraria essa semana, floricultura na próxima. Cada demo vira post no Instagram (Funil 1) E material de prospecção (Funil 3). Um trabalho, três usos.

Micheli, os três funis se retroalimentam: a demo do Funil 3 vira conteúdo do Funil 1, e ambos jogam gente pro diagnóstico do Funil 2, onde você fecha. Comece pelo Funil 3 (resultado mais rápido) e o Funil 1 (construção de autoridade) ao mesmo tempo. Foco. Um plano. Executar o que você já sabe. É a sua vez.

7. LINHA EDITORIAL COMPLETA

Micheli, antes de tudo: seu conteúdo não é sobre "aparecer". É sobre**construir autoridade para poder cobrar R\$2.000 sem tremer na base**. Quem cobra caro tem prova. Conteúdo é sua prova pública. Vamos estruturar isso com método.

Instagram

Por que o Instagram é essencial para você

Seus clientes — donos de floricultura, mecânica, marmoraria — estão no Instagram TODOS os dias. Eles não pesquisam "webdesigner" no Google com frequência, mas rolam o feed. O Instagram é onde você transforma um dono de negócio local que "acha que site é caro" em alguém que entende que **site sem estratégia é dinheiro jogado fora**. É o seu canal de aquecimento e prova social. É onde o cliente te vê antes de te contratar e já chega decidido — o que encurta o ciclo de venda e sustenta ticket alto.

Como o algoritmo funciona (na prática)

- **Alcance inicial:**o Instagram entrega seu post para ~10% dos seguidores. Se eles engajam (salvam, comentam, compartilham), ele amplia.
- **Reels = alcance novo.**É a ferramenta para atrair quem ainda não te conhece. Priorize Reels para topo de funil.
- **Carrossel = salvamento e autoridade.**Conteúdo educativo denso vive em carrossel. Salvamento é o sinal mais forte hoje.
- **Stories = relacionamento e venda.**É onde sua audiência quente decide comprar. Bastidor, prova e CTA vivem aqui.
- **Consistência bate volume.**Melhor 5 posts fortes por semana, sempre, do que 15 numa semana e sumir na outra. O algoritmo premia previsibilidade — que, por sinal, é exatamente o que você busca no negócio.

Calendário de 60 dias — Instagram

Semana 1 — Apresentação e dor

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
1	Topo	Conexão	Reels	"Como uma webdesigner de 43 anos ajuda negócios locais a venderem mais pela internet"
2	Topo	Atração	Carrossel	"5 sinais de que o site do seu negócio está te fazendo perder cliente"
3	Meio	Autoridade	Reels	Antes e depois de um site de floricultura
4	Topo	Quebra de objeção	Carrossel	"Site não é gasto, é vendedor 24h. Veja a conta"
5	Fundo	Venda	Stories	Bastidor de um projeto + CTA "quer um site assim? Me chama"

Semana 2 — Prova e resultado

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
1	Topo	Atração	Reels	"Por que o site da sua concorrência aparece no Google e o seu não"

2	Meio	Autoridade	Carrossel	"O que é Core Web Vitals e por que seu cliente desiste em 3 segundos"
3	Meio	Conexão	Reels	Sua história: "anos estudando e agora estruturando um negócio de verdade"
4	Meio	Quebra de objeção	Carrossel	"Fiz um site no Wix, por que preciso de profissional?"
5	Fundo	Venda	Stories	Depoimento de cliente + link do pacote

Semana 3 — Educação técnica simplificada

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
1	Topo	Atração	Reels	"3 erros que fazem seu negócio parecer amador na internet"
2	Meio	Autoridade	Carrossel	"SEO local: como aparecer quando alguém busca 'marmoraria perto de mim'"
3	Topo	Conexão	Stories	Enquete: "seu site carrega rápido? Testa aqui"
4	Meio	Quebra de objeção	Reels	"Quanto custa NÃO ter um site profissional"
5	Fundo	Venda	Carrossel	Apresentação do pacote de LP de alta conversão

Semana 4 — IA como diferencial

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
1	Topo	Atração	Reels	"Coloquei um atendente de IA no site de um cliente. Veja o que aconteceu"
2	Meio	Autoridade	Carrossel	"Como um chatbot com IA responde seus clientes enquanto você dorme"
3	Meio	Conexão	Reels	Bastidor: você configurando a Zaia
4	Meio	Quebra de objeção	Carrossel	"IA vai substituir o atendimento humano? Não. Vai fazer você vender mais"
5	Fundo	Venda	Stories	Oferta do combo Site + IA de atendimento

Semana 5 — Autoridade de nicho local

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
1	Topo	Atração	Reels	"Se você tem um negócio local e não tá aqui, tá perdendo dinheiro"
2	Meio	Autoridade	Carrossel	"Checklist do site perfeito para negócio local (salve isso)"

3	Topo	Conexão	Stories	Bastidor da sua rotina de trabalho
4	Meio	Quebra de objeção	Reels	"Meu sobrinho faz mais barato" — resposta honesta
5	Fundo	Venda	Carrossel	Pacote de loja virtual (WooCommerce)

Semana 6 — Casos e transformação

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
1	Topo	Atração	Reels	"De 0 a 40 pedidos por mês: o que mudou no site dessa loja"
2	Meio	Autoridade	Carrossel	"Anatomia de uma landing page que vende"
3	Meio	Conexão	Reels	"Por que decidi parar de fazer site barato"
4	Meio	Quebra de objeção	Carrossel	"Prazo, valor e o que está incluso: transparência total"
5	Fundo	Venda	Stories	Últimas vagas do mês + CTA direto

Semana 7 — Processo e confiança

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
1	Topo	Atração	Reels	"O que ninguém te conta antes de fazer um site"
2	Meio	Autoridade	Carrossel	"Meu processo de trabalho em 5 etapas (transparência)"
3	Topo	Conexão	Stories	Perguntas e respostas ao vivo
4	Meio	Quebra de objeção	Reels	"Depois que entrego, você fica sozinho? Não."
5	Fundo	Venda	Carrossel	Combo completo: Site + SEO + IA

Semana 8 — Fechamento e oferta forte

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
1	Topo	Atração	Reels	"3 negócios locais que dobraram vendas com presença digital"
2	Meio	Autoridade	Carrossel	"Tudo que aprendi em anos de webdesign resumido em 7 slides"
3	Meio	Conexão	Reels	Sua virada: "saí do R\$300 para R\$2.000, e como"
4	Fundo	Quebra de objeção	Stories	Garantia e forma de pagamento
5	Fundo	Venda	Carrossel	Oferta de fechamento do mês com escassez real

Stories diários (rotina fixa)

- **Manhã:**bastidor de trabalho ou frase de conexão.
- **Tarde:**conteúdo rápido (dica, enquete, caixinha de pergunta).
- **Noite:**prova social, CTA ou lembrete de oferta.

YouTube

Por que o YouTube é essencial para você

Micheli, o YouTube é o oposto do Instagram: é**conteúdo perene**. Um vídeo seu sobre "como escolher um webdesigner para seu negócio local" pode te trazer cliente por 2 anos. Além disso, o YouTube é o segundo maior buscador do mundo — donos de negócio pesquisam "vale a pena ter site?" e "quanto custa uma loja virtual?". Estar lá te posiciona como autoridade e sustenta ticket alto. Bônus: os vídeos viram material de venda que você manda direto no WhatsApp do prospect.

Como o algoritmo funciona (na prática)

- **CTR (taxa de clique):**título + thumbnail fazem 80% do trabalho. Sem clique, não há vídeo.
- **Retenção:**os primeiros 15 segundos decidem tudo. Entregue o gancho antes de qualquer apresentação.
- **Consistência:**1 vídeo por semana, sempre no mesmo dia, ensina o algoritmo a te distribuir.
- **Sessão:**o YouTube premia quem faz o espectador continuar na plataforma. Termine sempre indicando outro vídeo seu.

Calendário de 60 dias — YouTube (1 vídeo/semana)

SEMANA	FUNIL	TIPO	TÍTULO DO VÍDEO	GANCHO (PRIMEIROS 5 SEGUNDOS)
1	Topo	Atração	"Site para negócio local vale a pena em 2024? A verdade"	"Se você tem um negócio e acha que site é gasto, esse vídeo vai mudar sua cabeça."
2	Meio	Autoridade	"Quanto custa um site profissional (e por que os baratos saem caro)"	"Vou te mostrar por que o site de R\$300 te faz perder R\$3.000."
3	Meio	Quebra de objeção	"Fiz meu site no Wix. Por que preciso de um profissional?"	"Antes de você renovar aquele plano, assista até o final."
4	Topo	Atração	"Como aparecer no Google quando buscam seu tipo de negócio"	"Sua concorrência aparece no Google e você não? Vou te explicar por quê."
5	Meio	Autoridade	"Coloquei uma IA para atender no site do meu cliente — resultado real"	"Esse atendente respondeu 40 clientes sozinho num fim de semana."
6	Meio	Conexão	"Como sai do site de R\$300 para projetos de R\$2.000"	"Fiquei anos travada cobrando barato. Vou te contar o que mudou."

7	Fundo	Quebra de objeção	"O que está incluso num projeto de site profissional (transparência total)"	"Vou abrir meu processo inteiro pra você entender pelo que está pagando."
8	Fundo	Venda	"Como funciona trabalhar comigo: processo, prazo e investimento"	"Se você quer um site que vende, esse vídeo é o seu primeiro passo."

LinkedIn

Micheli, seu perfil é **B2B**— você vende serviços para empresas (donos de negócios locais, agências parceiras). Por isso, o LinkedIn tem **valor** para você, principalmente para se posicionar junto a agências e captar parcerias e clientes de ticket mais alto. Não precisa ser prioridade nº 1, mas recomendo presença mínima estratégica.

Como usar o LinkedIn (versão enxuta)

- **Algoritmo:** o LinkedIn premia texto (posts em formato de artigo curto) e comentários. Vídeo nativo cresce bem. Publique 2x por semana.
- **Foco de conteúdo:** autoridade técnica + resultados de clientes + reflexões sobre presença digital de negócios locais.
- **60 dias:** 2 posts por semana alternando entre:

SEMANA	FOCO	IDEIA DO POST
1-2	Autoridade	"Por que 70% dos sites de PMEs perdem cliente nos primeiros 3 segundos"
3-4	Case	"Como estruturei a presença digital de uma marmoraria e o que isso gerou"
5-6	Parceria	"Sou webdesigner parceira de agências — como funciona essa colaboração"
7-8	Posicionamento	"Parei de competir por preço. Aqui está o que mudou no meu negócio"

8. ESCOPO SIMPLES DOS PROJETOS

Micheli, cada produto precisa de escopo claro. Escopo indefinido = cliente pedindo alteração infinita = você trabalhando de graça. Aqui está seu blindado.

Produto 1 — Landing Page de Alta Conversão

- **O que é entregue:** 1 landing page profissional, responsiva, otimizada para conversão, com copy estruturada, integração com WhatsApp/formulário e velocidade otimizada (Core Web Vitals).
- **Etapas do projeto:**
- **O que o cliente fornece:** logo, textos base, fotos, acesso ao domínio/hospedagem (ou contrata via você).
- **Prazo estimado:** 8 a 10 dias úteis.
- **Valor sugerido:** R\$1.500 a R\$2.500.



Produto 2 — Site Institucional Profissional

- **O que é entregue:** site de 4 a 6 páginas (home, sobre, serviços, contato, blog opcional), responsivo, com SEO técnico on-page, indexação no Google e integração com redes sociais.
- **Etapas do projeto:**
- **O que o cliente fornece:** conteúdo institucional, identidade visual, fotos, informações de contato.
- **Prazo estimado:** 12 a 15 dias úteis.
- **Valor sugerido:** R\$2.500 a R\$4.500.

Produto 3 — Loja Virtual (WooCommerce)

- **O que é entregue:** loja completa em WordPress/WooCommerce, com cadastro de até 20 produtos, meios de pagamento, cálculo de frete, painel de gestão e treinamento de uso.
- **Etapas do projeto:**
- **O que o cliente fornece:** fotos e descrições dos produtos, dados fiscais, conta de gateway de pagamento.
- **Prazo estimado:** 18 a 22 dias úteis.
- **Valor sugerido:** R\$4.000 a R\$7.000.

Produto 4 — Atendente de IA (Chatbot com Zaia) — seu diferencial premium

- **O que é entregue:** agente de IA treinado com informações do negócio, integrado ao site e/ou WhatsApp, capaz de responder dúvidas, qualificar leads e direcionar para venda.
- **Etapas do projeto:**
- **O que o cliente fornece:** informações do negócio, perguntas frequentes, tom de voz desejado.
- **Prazo estimado:** 8 a 10 dias úteis.
- **Valor sugerido:** R\$1.800 a R\$3.500 (setup) + R\$300 a R\$600/mês de manutenção.

Produto 5 — Combo Presença Digital Completa (seu carro-chefe)

- **O que é entregue:** site institucional OU loja + SEO on-page + atendente de IA + configuração de Google Search Console.
- **Prazo estimado:** 25 a 30 dias úteis.
- **Valor sugerido:** R\$6.000 a R\$10.000 (setup) + mensalidade de manutenção.

9. LISTA DE TAREFAS

Micheli, aqui está o ponto que te trava há anos: falta de plano executável. Chega de estudar sem aplicar. Estas tarefas são o seu roteiro. Marque cada uma ao concluir.



Semana 1-2 (Fundação)

- ☐ Definir seu posicionamento oficial: "Presença digital que vende para negócios locais" (pare de dizer só "faço site").
- ☐ Escrever sua bio do Instagram com proposta de valor clara + CTA para WhatsApp.
- ☐ Definir sua tabela de preços fixa dos 5 produtos (nunca mais improvisar valor).
- ☐ Criar um portfólio simples com 3 melhores trabalhos (pode ser no Figma ou PDF).
- ☐ Escolher os 3 nichos que você MAIS gosta de atender (ex: floricultura, marmoraria, mecânica) para começar a focar — mesmo sem nichar 100%.
- ☐ Configurar o Cash.Code e explorar todas as seções (30 min).

Semana 3-4 (Estrutura)

- ☐ Montar 1 landing page de venda dos seus serviços (use como vitrine e prova técnica).
- ☐ Criar os 10 primeiros posts do Instagram (2 semanas do calendário da seção 7).
- ☐ Gravar os 2 primeiros vídeos do YouTube (Semana 1 e 2 do calendário).
- ☐ Escrever seu script de abordagem para prospecção ativa no WhatsApp/Instagram.
- ☐ Listar 30 negócios locais com site ruim ou sem site para abordar.
- ☐ Definir seu pacote combo "Presença Digital Completa" como oferta principal.

Mês 2 (Tração)

- ☐ Abordar 5 prospects por dia (25/semana) com seu script.
- ☐ Publicar 5 posts/semana no Instagram, sem falhar.
- ☐ Publicar 1 vídeo/semana no YouTube.
- ☐ Fechar seus 2 primeiros projetos de ticket alto (R\$1.500+).
- ☐ Configurar 1 atendente de IA (Zaia) num projeto para virar seu case principal.
- ☐ Pedir depoimento em vídeo de cada cliente entregue.

Mês 3 (Escala)

- ☐ Aumentar prospecção para 10 abordagens/dia.
- ☐ Criar 1 anúncio pago simples direcionando para sua landing page (orçamento inicial R\$300-500).
- ☐ Estruturar uma oferta de recorrência (manutenção + IA) para gerar receita previsível.
- ☐ Fechar parceria formal com pelo menos 1 agência para fluxo constante.
- ☐ Revisar metas: você deve estar a caminho dos R\$20 mil/mês somando projetos + recorrência.



10. CASH.CODE — SUA FERRAMENTA DE EXECUÇÃO

Micheli, escuta: você tem o hábito de acumular curso e ferramenta sem usar. O Cash.Code **não pode entrar nessa lista**. Ele é o que vai transformar plano em execução SEM você travar. Aqui está como usar, passo a passo:

Para montar anúncios e criativos

- Abra o Cash.Code, vá na seção de **criação de anúncios/copy** insira seu produto principal (Combo Presença Digital). Peça 5 variações de headline focadas em "negócio local que quer vender mais".
- Gere 3 versões de texto de anúncio para o público "donos de negócio local" e teste no primeiro anúncio pago do Mês 3.

Para criar páginas de captura e vendas

- Use o Cash.Code para gerar a **estrutura de copy da sua landing page** de venda de serviços. Peça: título, subtítulo, blocos de benefício, quebra de objeção, prova social e CTA.
- Depois é só transpor essa estrutura para o Elementor — você já domina a parte técnica. O Cash.Code entrega o que você mais demora: a estratégia de texto.

Para desenvolver scripts de abordagem e follow-up

- No Cash.Code, gere seu **script de prospecção fria** para WhatsApp/Instagram, no tom consultivo, não "vendedor chato".
- Peça também 3 mensagens de follow-up (para quem viu e não respondeu). Salve num documento e use na prospecção diária.

Para estruturar os conteúdos da linha editorial

- Pegue o calendário da seção 7 e, para cada post, use o Cash.Code para desenvolver o **roteiro do Reels** ou o **texto do carrossel**. Faça em lote: gere uma semana inteira de uma vez.
- Isso resolve seu maior gargalo de conteúdo: a página em branco.

Para criar materiais de apresentação dos produtos de IA

- Use o Cash.Code para montar uma **apresentação de venda do atendente de IA (Zaia)** explicando o benefício em linguagem simples para donos de negócio que não entendem de tecnologia.
- Gere também um "roteiro de demonstração" para mostrar ao cliente como a IA responderia perguntas do negócio dele.

Regra de ouro: toda tarefa da seção 9 que envolva texto, copy ou estratégia — passe primeiro pelo Cash.Code. Ele corta seu tempo de execução pela metade. Ferramenta parada não paga conta.

11. LEITURAS RECOMENDADAS



Micheli, três livros — nem mais, nem menos. Você não precisa de mais um curso. Precisa de foco. Esses três atacam exatamente seus três problemas: preço baixo, falta de foco e dificuldade de vender.

1. Essencialismo — Greg McKeown

- **Por que para você:** seu maior inimigo não é falta de conhecimento, é excesso. Anos "de curso em curso, de ferramenta em ferramenta". Esse livro é o antídoto direto pro seu padrão de dispersão.
- **O que vai extrair:** a disciplina de fazer MENOS, porém melhor. A clareza de dizer "não" ao que não te leva aos R\$20 mil.
- **Como aplicar:** use o conceito para escolher seus 3 nichos e seus 5 produtos — e ignorar o resto. Pare de aprender ferramenta nova antes de dominar as que já tem.

2. StoryBrand — Donald Miller

- **Por que para você:** você é excelente tecnicamente, mas trava na hora de comunicar valor e cobrar caro. Esse livro ensina a transformar "faço site" em uma mensagem que faz o cliente querer pagar R\$2.000.
- **O que vai extrair:** o método de posicionar o CLIENTE como herói e você como o guia — a base de toda a sua copy de Instagram, landing page e apresentação.
- **Como aplicar:** reescreva sua bio, sua landing page e seus scripts usando o roteiro StoryBrand. Isso justifica seu ticket alto.

3. SPIN Selling — Neil Rackham

- **Por que para você:** você precisa vender projetos de ticket alto e ainda tem insegurança para cobrar. SPIN Selling é o método de venda consultiva perfeito para serviços de valor elevado.
- **O que vai extrair:** como fazer as perguntas certas (Situação, Problema, Implicação, Necessidade) para o cliente perceber SOZINHO que precisa investir mais.
- **Como aplicar:** use as perguntas SPIN nas suas reuniões de discovery. Quando o cliente entende o custo de NÃO ter presença digital, R\$2.000 vira barato.

12. FECHAMENTO — MENSAGEM DA ANA

Micheli, vou ser direta com você, porque é isso que você precisa ouvir.

Você não está travada por falta de capacidade. Olha sua lista de habilidades: WordPress, WooCommerce, SEO técnico, Core Web Vitals, IA, Zaia, Figma, Cloudflare... Você sabe MAIS que a maioria dos webdesigners que faturam 5x mais que você. Seu problema nunca foi conhecimento.

Seu problema é que você usa o aprendizado como esconderijo. Cada curso novo é uma forma de adiar a hora de se expor, prospectar, cobrar caro e ouvir "não". E enquanto você estuda, o relógio corre — 43 anos, anos "pagando para trabalhar". Isso acaba agora.



A verdade é dura mas libertadora: **você já sabe o suficiente para faturar R\$20 mil.** O que falta não é mais uma habilidade. É execução com foco e coragem para cobrar o que você vale. Cobrar R\$300 por um trabalho que salva o negócio de alguém não é humildade, é autossabotagem.

Esse documento é o seu mapa. Não é para ler e guardar. É para executar linha por linha. Você pediu clareza e previsibilidade — está tudo aqui. O plano existe. Agora depende de uma coisa só: você aparecer todo dia e fazer.

Você não precisa estar pronta. Você precisa começar. E começar de verdade é escolher o desconforto de agir em vez do conforto de estudar mais um pouquinho.

Ação para AGORA (30 minutos)

Abra seu WhatsApp e faça uma lista de **10 negócios locais** que você conhece e que têm site ruim ou nenhum site. Depois, abra o Cash.Code, gere seu script de abordagem consultiva e envie a mensagem para os **3 primeiros** ainda hoje. Não amanhã. Hoje.

Não precisa ser perfeito. Precisa ser enviado.

O primeiro "sim" muda tudo. E ele só vem depois que você manda a mensagem. Vai lá, Micheli. Sua virada começa nos próximos 30 minutos — e ninguém vai fazer isso por você.

Agora é contigo.