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 2 — 22/07/2026

PERCI — Direitos Reservados — 2026

DOSSIÊ ESTRATÉGICO — Micheli Detzel

1. PARABÉNS!

Dados do Estrategista

- **Nome:**Micheli Detzel
- **Idade:**43 anos
- **Background:**Webdesigner focada em Landing Pages, sites institucionais e lojas virtuais para negócios locais, atuando em parceria com agência.
- **Nicho atual:**Multi-nicho por demanda (floriculturas, mecânicas, marmorarias e outros negócios locais).
- **Stack técnico:**ChatGPT, Zaia, Photoshop, Elementor, Figma, WordPress, WooCommerce, HTML, CSS, JavaScript, PHP, SEO Técnico, Google Tag Manager, Search Console, cPanel, Cloudflare, DNS, SSL e gerenciamento de hospedagem.
- **Meta declarada:**Faturamento mínimo de R$ 20 mil/mês, subindo o ticket de R$ 300 para R$ 2.000.
- **Programa:**Cash.Code (acesso completo).

Micheli, deixa eu te falar uma coisa antes de qualquer estratégia: você não está "sem sair do lugar". Você está sentada em cima de uma mina de ouro e ainda não percebeu. Uma pessoa que domina WordPress, WooCommerce, código PHP, SEO técnico, Core Web Vitals, infraestrutura de servidor E ainda entende de IA com ChatGPT e Zaia não é uma webdesigner comum. Você é uma engenheira de soluções digitais que vem se vendendo como "quem faz sites". E é exatamente por isso que você cobra R$ 300 e se sente presa.

Eu sei que você olha pra tantos cursos, tantas ferramentas, tanto conhecimento acumulado e pensa "por que eu ainda não consegui virar o jogo?". A resposta é dura mas libertadora: você tem excesso de capacidade técnica e falta de decisão estratégica. Não é mais conhecimento que você precisa — é parar de estudar e começar a empacotar o que você já sabe como um produto de alto valor. O problema nunca foi sua competência. Foi o posicionamento e o foco.

Então vamos combinar o seguinte: a partir de hoje você para de "pagar pra trabalhar". Você tem tudo o que precisa para saltar de R$ 300 para R$ 2.000 (e muito além disso) sem aprender nenhuma ferramenta nova. Começa aqui. Agora. Com o que você já tem na mão. Este dossiê é o seu plano — não pra você estudar, mas pra você EXECUTAR. Vamos transformar sua competência técnica em previsibilidade financeira.

2. POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO

Arquétipo de Marca

Arquétipo principal — O Criador (com traço de Sábio): Micheli constrói coisas do zero (sites, lojas, agora agentes de IA) e tem prazer na engenharia técnica bem feita. O Criador transmite competência, capricho e resultado tangível. O traço de Sábio

entra porque você domina o "porquê" técnico (SEO, performance, infraestrutura) que a maioria dos concorrentes ignora. Isso te posiciona como alguém que não faz "site bonito", mas sim ativos digitais que performam e vendem.

Big Idea do Negócio

Big Idea do Negócio:"Não vendo sites. Construo máquinas de vendas automatizadas com IA para negócios locais — que atraem, atendem e convertem sozinhas, 24 horas por dia."

Headline Principal

Headline Principal:"Seu negócio local funcionando como uma máquina: site que vende + IA que atende sozinha, enquanto você foca no que importa."

Headlines Alternativas

1. "Transformo negócios locais em operações digitais automatizadas — do site que converte ao atendente de IA que nunca dorme."
2. "Pare de perder cliente por falta de resposta. Eu instalo IA que atende, qualifica e agenda no seu negócio."
3. "Site + IA + SEO técnico: o combo que faz o cliente te encontrar no Google e ser atendido em segundos."

Bio para Instagram

Micheli Detzel | Soluções digitais com IA para negócios locais Sites que vendem + Atendentes de IA que trabalham 24h Floricultura, mecânica, comércio: automatizo seu atendimento Peça seu diagnóstico gratuito

Conceitos para Marca Forte

- **Resultado mensurável:**tudo que você entrega tem número (mais leads, mais vendas, menos tempo perdido).
- **Autoridade técnica acessível:**você domina o técnico, mas fala a língua do dono de floricultura.
- **Automação com propósito:**IA não é enfeite, é para o negócio ganhar tempo e dinheiro.
- **Confiabilidade de engenheira:**performance, segurança, SEO — a base sólida que ninguém vê mas todos sentem.
- **Parceria de longo prazo:**você não some após a entrega, você mantém e evolui o sistema.

Diferencial Competitivo

A maioria dos webdesigners entrega um site bonito e desaparece. A maioria dos "vendedores de IA" instala um chatbot genérico que não conversa com o site nem com o negócio. Micheli é rara porque une as duas pontas: ela constrói o site que atrai (com SEO técnico de verdade, Core Web Vitals, indexação correta) E instala a camada de IA que atende e converte — tudo integrado, tudo funcionando junto. É a diferença entre vender uma peça e vender um sistema completo. Isso justifica ticket de R$ 2.000 a R$ 25.000, não de R$ 300.

3. DUAS PERSONAS DE CLIENTE IDEAL

Persona 1 — Roberto, dono de mecânica

- **Idade:**47 anos
- **Profissão:**Proprietário de uma oficina mecânica de médio porte (5 funcionários)
- **Faturamento atual:**R$ 60 mil a R$ 90 mil/mês

Dores específicas

- Perde clientes porque ninguém responde o WhatsApp durante o expediente (todos estão com a mão na graxa).
- Não aparece no Google quando alguém pesquisa "mecânica perto de mim".
- A agenda é bagunçada, cliente chega sem marcar e gera fila.
- Depende só do boca a boca e sente insegurança quando o movimento cai.
- Não sabe medir de onde vem cliente e quanto gasta pra conseguir cada um.

Objeções comuns

- "Isso de IA não é coisa de empresa grande? Minha oficina é pequena."
- "Já tentei site antes e não deu retorno nenhum."
- "Não tenho tempo pra ficar mexendo em tecnologia."

Onde encontrar

- Grupos de Facebook e WhatsApp de mecânicos e autopeças.
- Associações comerciais locais, CDL e Sebrae da região.
- Sindicatos e feiras do setor automotivo.
- Google Maps (buscar oficinas com avaliações mas sem site ou com site fraco).

Por que compraria de Micheli

Porque ela mostra na prática uma IA respondendo dúvidas de mecânica no WhatsApp e agendando serviço sozinha. Roberto entende de resultado concreto, não de tecnologia. Quando ele vê o telefone tocando com cliente qualificado, ele paga.

Persona 2 — Cláudia, dona de floricultura e loja online

- **Idade:**38 anos
- **Profissão:**Proprietária de floricultura com loja física e vontade de vender online

- **Faturamento atual:**R$ 25 mil a R$ 40 mil/mês

Dores específicas

- Recebe muitos pedidos por WhatsApp e Instagram, mas se perde nas mensagens e esquece encomendas.
- Não tem loja virtual funcionando, perde vendas de datas comemorativas (Dia das Mães, Namorados).
- Gasta horas respondendo "quanto custa esse arranjo?" repetidamente.
- Não consegue vender fora do horário comercial, mesmo com demanda à noite.
- Não sabe organizar entregas e pagamentos de forma profissional.

Objeções comuns

- "Loja online é muito complicado, não vou dar conta de mexer."
- "Tenho medo de gastar e não vender o suficiente pra pagar."
- "Meu cliente gosta de falar comigo, será que IA não vai afastar?"

Onde encontrar

- Grupos de floricultores e cerimonialistas no Facebook e WhatsApp.
- Instagram (buscar floriculturas locais que vendem só por DM).
- Feiras de flores, eventos e associações do setor de eventos/casamentos.
- Parcerias com buffets, decoradores e cerimoniais.

Por que compraria de Micheli

Porque Micheli entrega a solução completa: loja WooCommerce funcionando + IA no WhatsApp que responde preços, monta pedido e libera pagamento automático. Cláudia vê que vai parar de perder venda noturna e de datas comemorativas. É retorno direto e mensurável no bolso dela.

4. IDEIAS DE PRODUTOS COM IA

Análise do Nível Técnico

Micheli, seu nível técnico é**AVANÇADO**, sem dúvida. Você programa (JavaScript, PHP), domina WordPress e WooCommerce, entende de infraestrutura (cPanel, Cloudflare, DNS, SSL), faz SEO técnico e já mexe com IA (ChatGPT, Zaia). Isso te coloca num patamar que pouquíssimos concorrentes alcançam. Portanto, seu produto principal não deve ser um site simples — deve ser um**sistema de automação com agentes de IA integrados**, com ticket alto.

Seu Stack Recomendado

Vou explicar cada peça como se fosse pra um leigo, porque é assim que você vai vender pro seu cliente:

- **N8N:**é como um LEGO de automações. Você conecta uma ferramenta na outra sem precisar programar do zero. Ele é o "cérebro" que liga o WhatsApp, o site, a planilha e a IA, tudo funcionando junto.
- **API do ChatGPT ou Claude:**é o "motor de inteligência". É o que faz o agente entender a pergunta do cliente e responder como um humano treinado.
- **Dify:**plataforma para você montar agentes de IA com base de conhecimento (o "cérebro" do agente sabe tudo sobre a floricultura ou a mecânica do cliente). Ótima para criar o agente sem programar linha a linha.
- **Aurea Chat:**camada de atendimento que conecta o agente de IA direto ao WhatsApp do cliente, que é onde o negócio local realmente vende.
- **Webhook + CRM:**o "carteiro" que leva a informação de um lugar pro outro e organiza os contatos/leads automaticamente.

O foco dos seus produtos deve ser**agentes de vendas e atendimento automatizado**, integrados ao site e ao WhatsApp — especializados por nicho (mecânica, floricultura, marmoraria).

Produtos Recomendados

PRODUTO	DESCRIÇÃO	TICKET	COMPLEXI-DADE	PRAZO
Site Otimizado + SEO	Site ou LP com SEO técnico e performance real	R$ 2.000 a R$ 4.000	**Baixa**	7 a 12 dias
Agente de Atendimento IA	IA no WhatsApp que responde e qualifica leads	R$ 3.500 a R$ 7.000	**Média**	10 a 15 dias
Máquina de Vendas Completa	Site + Loja + IA + automação integrada	R$ 8.000 a R$ 15.000	**Alta**	20 a 30 dias
Operação Digital Premium	Sistema completo + CRM + relatórios + manutenção	R$ 15.000 a R$ 25.000	Muito alta	30 a 45 dias

Detalhamento do stack por produto

- **Site Otimizado + SEO:**WordPress/Elementor + SEO técnico + Cloudflare + Core Web Vitals otimizado. É sua porta de entrada para clientes que ainda têm receio de investir alto.
- **Agente de Atendimento IA:**Dify ou Aurea Chat + API ChatGPT/Claude + integração WhatsApp. O agente é treinado com os dados do negócio (preços, serviços, horários).
- **Máquina de Vendas Completa:**Site/Loja WooCommerce + N8N conectando site, WhatsApp e IA + pagamento automatizado. Aqui você vende o "sistema que vende sozinho".
- **Operação Digital Premium:**tudo acima + CRM (via webhook) + relatórios mensais + contrato de manutenção recorrente (receita previsível todo mês).

Recomendação estratégica de recorrência

Sempre inclua um**plano de manutenção mensal**de R$ 300 a R$ 800 por cliente. Isso cria receita previsível — que é exatamente um dos seus objetivos declarados. Com 15 clientes em manutenção você já garante boa parte da meta antes de vender qualquer coisa nova.

5. CÁLCULO REVERSO

Sua meta declarada é**R$ 20 mil/mês**com ticket subindo para R$ 2.000+. Vou trabalhar com ticket médio realista considerando o mix de produtos (sites + agentes de IA + projetos completos).

Cenários de Faturamento

CENÁRIO	TICKET MÉDIO	CLIENTES/MÊS	FATURAMENTO	LEADS NECESSÁRIOS
Conservador	R$ 2.500	8	R$ 20.000	80
Realista	R$ 5.000	4	R$ 20.000	40
Otimista	R$ 8.000	3	R$ 24.000	24

Análise dos números

No cenário**Realista**(o que eu recomendo perseguir), você precisa fechar 4 clientes por mês com ticket médio de R$ 5.000. Para isso, considerando uma taxa de conversão saudável de venda consultiva:

- Para 4 vendas, você precisa enviar cerca de**10 a 12 propostas**(taxa de fechamento de ~35%).
- Para 12 propostas, você precisa realizar cerca de**16 a 20 sessões de diagnóstico**(nem todo diagnóstico vira proposta na hora).
- Para 20 diagnósticos, você precisa gerar cerca de**40 leads qualificados**no mês (metade agenda).

Isso significa cerca de**10 leads por semana**e**4 a 5 diagnósticos por semana**. É totalmente factível com os três funis que vou te passar na próxima seção — especialmente com prospecção ativa em grupos e diagnósticos gratuitos.

Micheli, olha o número na sua frente: você não precisa de 60 clientes. Você precisa de**4 clientes bem posicionados por mês**. Você já entregou sites pra muito mais gente que isso cobrando R$ 300. O jogo não é fazer mais — é cobrar certo e fechar menos, com valor maior. A meta de R$ 20 mil é conservadora pro seu nível técnico. É questão de execução, não de capacidade.

6. TRÊS FUNIS DE VENDAS

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

Este é o funil mais simples e poderoso. Funciona assim: você posta conteúdo atrativo no feed que fala direto com o desejo do dono de negócio local, manda mensagem para todos os novos seguidores apresentando seu trabalho de forma natural, e usa os stories para converter quem já te acompanha.

Exemplos de posts para o feed

- "3 mensagens que sua floricultura perde toda noite por não ter IA respondendo" (carrossel).
- "Testei quanto tempo uma oficina leva pra responder um orçamento no WhatsApp. O resultado assusta." (reels).
- "Seu concorrente aparece no Google e você não. Veja o que muda com SEO técnico." (carrossel comparativo).
- "Como uma marmoraria fechou 6 orçamentos em um fim de semana com atendimento automatizado" (case).

Exemplo de mensagem de DM para novos seguidores

"Oi, tudo bem? Vi que você começou a me seguir, obrigada! Eu ajudo negócios locais a venderem mais com site otimizado e atendimento automático por IA. Me conta: hoje você perde muito cliente por demora no WhatsApp ou por não aparecer no Google? Se quiser, te faço um diagnóstico rápido e gratuito do seu negócio."

Estratégia de Stories semanal

Faça sequências curtas de 4 a 5 stories por dia seguindo a lógica dor ' agitação ' prova ' oferta. Se ainda não tem provas sociais, feche 2 ou 3 projetos a preço simbólico agora para gerar prints e depoimentos.

Segunda — Dor forte

- Story 1: "Você sabia que 7 em cada 10 clientes desistem quando não recebem resposta em 5 minutos?"
- Story 2: Agitação: "E a maioria dos negócios locais responde só no fim do dia... ou nunca."
- Story 3: Prova: print de uma IA respondendo cliente às 23h e agendando serviço.
- Story 4: Oferta: "Quer uma IA atendendo seu WhatsApp 24h? Me chama que te mostro."

Terça a Quinta — Valor e prova

- Alterne conteúdo de valor (dica de SEO, print de resultado, bastidor de projeto) com prova social e uma oferta suave por dia.
- Poste enquetes: "Seu WhatsApp responde cliente à noite? Sim / Não".

Sexta a Domingo — Engajamento puro

- Foque em bastidores, opinião, enquetes e polêmica leve (ex: "Site bonito que não vende é enfeite caro. Concorda?"). Isso treina o algoritmo e faz sua oferta de segunda alcançar mais gente.

Esse funil funciona no orgânico. Para acelerar, impulsione os posts que mais performaram com tráfego pago.

Funil 2 — Sessão de Diagnóstico (Venda consultiva)

Este funil converte alto porque entrega valor antes de vender. Você convida o lead para uma sessão gratuita de 15 a 30 minutos, resolve um problema real na hora e faz o pitch natural no final.

Estrutura da call de diagnóstico

1. Boas-vindas + rapport (2 min): "Me conta um pouco sobre o seu negócio e como funciona o atendimento hoje."
2. Diagnóstico (8 a 10 min): perguntas estratégicas para achar a dor central.
3. Entrega de valor (5 min): resolva algo na hora, mostre uma oportunidade concreta.
4. Transição (2 min): "Isso aqui foi só a ponta do iceberg. O que eu faço com meus clientes é..."
5. Apresentação da solução (5 min): mostre exatamente o que entrega e o resultado esperado.
6. Fechamento: "Faz sentido pra você? Quer que eu te mande a proposta?"

Perguntas de diagnóstico específicas

- "Quantas mensagens de cliente você acha que ficam sem resposta por dia?"
- "Quando alguém pesquisa seu tipo de negócio no Google, você aparece na primeira página?"
- "Quanto tempo você ou sua equipe gastam por dia respondendo as mesmas perguntas de preço?"
- "Você perde vendas fora do horário comercial?"

Problemas que Micheli pode resolver na hora

- Para floricultura: mostrar ao vivo uma IA respondendo "quanto custa um arranjo de rosas?" e montando o pedido.
- Para mecânica: mostrar a IA agendando uma revisão e coletando dados do carro.
- Para qualquer nicho: rodar uma busca rápida no Google mostrando que o concorrente aparece e ele não, e explicar em 1 minuto o que muda com SEO técnico.

Como gerar agendamentos

Link na bio, CTA nos posts, stories com enquete "quer um diagnóstico grátis?", e DM direta para novos seguidores e leads de grupos.

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

Este funil é direto e funciona muito bem para quem quer resultado rápido. Você entra em grupos de negócios (online e da sua região), mostra uma IA de demonstração funcionando, e quando as pessoas veem na prática, elas compram.

Passo a passo

1. Crie um GPT ou agente simples voltado ao nicho do grupo. Ex: um agente de floricultura que responde preços e monta pedidos, ou um de mecânica que agenda serviços.
2. Grave um vídeo curto de 30 a 60 segundos mostrando a IA funcionando de verdade.
3. Poste no grupo com um texto natural: "Pessoal, montei essa IA que atende cliente de floricultura no WhatsApp sozinha, responde preço e já monta o pedido. Ficou impressionante. Quem quiser testar, me chama."
4. Quem chamar entra no Funil 2 (diagnóstico) e vira venda.

Que IA de demonstração criar

Comece com uma por nicho principal, usando Dify ou Aurea Chat:

- **Floricultura:**agente que responde tipos de arranjo, preços e prazos de entrega.
- **Mecânica:**agente que agenda revisão, coleta modelo do carro e dá estimativa de tempo.
- **Marmoraria:**agente que responde tipos de pedra, tira dúvidas de medidas e agenda visita técnica.

Quais grupos entrar

- Online: grupos de Facebook, WhatsApp, Telegram e LinkedIn de empreendedores e de cada setor (mecânicos, floricultores, marmoristas).
- Região: associação comercial, CDL, Sebrae, feiras e eventos de negócios locais da sua cidade.

Como abordar

Nunca comece vendendo. Entregue primeiro (o vídeo da IA funcionando é o valor). Deixe a curiosidade trabalhar. Quem chamar já vem quente para o diagnóstico. Esse é o caminho mais rápido para seus primeiros R$ 5.000 e para gerar as provas sociais que alimentam o Funil 1.

Micheli, o recado final desta primeira parte é simples: você não precisa estar pronta, você precisa começar. Escolhe um nicho para os próximos 30 dias (sugiro mecânica ou floricultura, onde a dor de atendimento é gritante), monta uma IA de demonstração ainda esta semana e entra em 3 grupos. O resto é execução. Você já tem a técnica. Agora é foco.

7. LINHA EDITORIAL COMPLETA

Instagram

Por que o Instagram é essencial para você

Micheli, seus clientes — floriculturas, mecânicas, marmorarias e tantos negócios locais — vivem no Instagram. É lá que o dono da marmoraria mostra o balcão novo, que a floricultura posta o arranjo do dia e que o mecânico procura como aparecer melhor no Google. Quando você aparece com autoridade nesse mesmo ambiente, deixa de ser "a moça dos sites" e passa a ser a especialista que resolve o problema de presença digital deles.

O Instagram é o seu principal canal de prova e prospecção passiva: um dono de negócio local vê seu conteúdo, entende que precisa de site profissional, e te chama. É o canal que transforma seus R$ 300 em R$ 2.000 — porque o preço só sobe quando a percepção de valor sobe, e conteúdo é o que constrói percepção.

Como o algoritmo funciona (versão prática)

- **Reels**= alcance e novos seguidores. É a porta de entrada. O algoritmo distribui Reels para não-seguidores. Foque em ganchos fortes nos 3 primeiros segundos e retenção até o fim.
- **Carrossel**= engajamento e salvamento. Salva vale muito. Conteúdo que ensina algo prático (ex.: "5 erros no site da sua loja") é salvo e recompensado.
- **Stories**= relacionamento e vendas. É onde sua audiência atual te conhece de verdade e decide comprar. Diário, sem falta.
- **Consistência**pesa mais que perfeição. 5 posts por semana bem feitos batem 1 post perfeito por mês.
- Responda TODOS os comentários na primeira hora — isso empurra o alcance.

60 dias de conteúdo — Instagram

Legenda de tipos: A = Atração | QO = Quebra de objeção | CO = Conexão | AU = Autoridade | V = Venda

Semana 1 — Quem sou eu e por que sites importam

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
Seg	Topo	A	Reels	"Seu negócio não aparece no Google? O problema pode ser esse"
Ter	Topo	CO	Carrossel	Minha história: de webdesigner sem foco a especialista em negócios locais
Qua	Meio	AU	Carrossel	5 sinais de que o site do seu negócio está afastando clientes
Qui	Topo	A	Reels	Antes e depois de um site de floricultura
Sex	Fundo	V	Stories	Enquete: "Seu negócio tem site? Me chama que faço um diagnóstico"

Semana 2 — Autoridade técnica descomplicada

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
Seg	Topo	A	Reels	"Site bonito não vende. Site que carrega rápido, sim"
Ter	Meio	AU	Carrossel	O que é SEO local e por que a mecânica do seu bairro precisa
Qua	Meio	QO	Reels	"Não tenho tempo pra cuidar de site" — como eu resolvo isso
Qui	Topo	CO	Stories	Bastidor de um projeto sendo montado no Elementor

Semana 3 — Prova social e resultados

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
Seg	Topo	A	Reels	"3 negócios locais que dobraram contatos com site novo"
Ter	Meio	AU	Carrossel	Como um site aparece no Google (explicando indexação simples)
Qua	Fundo	QO	Reels	"Site é caro?" — comparando o custo de NÃO ter
Qui	Topo	CO	Stories	Perguntas e respostas sobre presença digital
Sex	Fundo	V	Carrossel	Depoimento de cliente + convite para orçamento

Semana 4 — IA aplicada a negócios locais

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
Seg	Topo	A	Reels	"Coloquei um atendente de IA no site da marmoraria. Veja o que aconteceu"
Ter	Meio	AU	Carrossel	Como um chatbot com IA responde clientes 24h
Qua	Meio	QO	Reels	"IA é complicado?" — mostrando como é simples pro cliente
Qui	Topo	CO	Stories	Enquete sobre atendimento automatizado
Sex	Fundo	V	Carrossel	Novo serviço: site + atendente de IA integrado

Semana 5 — Erros que negócios locais cometem

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
Seg	Topo	A	Reels	"O maior erro do site da sua loja está no celular"
Ter	Meio	AU	Carrossel	Checklist: seu site está pronto para vender?
Qua	Meio	QO	Reels	"Já tenho Instagram, preciso de site?"
Qui	Topo	CO	Stories	Um dia na minha rotina de trabalho
Sex	Fundo	V	Carrossel	Pacote express: site no ar em 7 dias

Semana 6 — Educação de valor

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO

Seg	Topo	A	Reels	"Por que o site do concorrente aparece antes do seu"
Ter	Meio	AU	Carrossel	Google Meu Negócio + site: a dupla que gera clientes
Qua	Fundo	QO	Reels	"E se eu não gostar do site?" — como funciona minha garantia
Qui	Topo	CO	Stories	Mostrando ferramenta nova que estou testando
Sex	Fundo	V	Carrossel	Vagas limitadas do mês para novos projetos

Semana 7 — Transformação e resultado

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
Seg	Topo	A	Reels	"De R$ 0 a fila de orçamentos: o poder de um site que funciona"
Ter	Meio	AU	Carrossel	Como estruturo uma loja online que vende de verdade
Qua	Meio	QO	Reels	"WordPress ou site pronto?" — o que muda pro seu negócio
Qui	Topo	CO	Stories	Bastidor de entrega de projeto para cliente
Sex	Fundo	V	Carrossel	Combo loja virtual + configuração completa

Semana 8 — Fechamento e escala

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
Seg	Topo	A	Reels	"3 perguntas para saber se seu negócio precisa de site agora"
Ter	Meio	AU	Carrossel	Manutenção de site: por que não é gasto, é investimento
Qua	Fundo	QO	Reels	"Quanto tempo demora?" — meu processo do início ao fim
Qui	Topo	CO	Stories	Retrospectiva dos projetos dos últimos 2 meses
Sex	Fundo	V	Carrossel	Últimas vagas + condição especial para fechar este mês

Stories diários (rotina fixa)

- Segunda: bastidor de projeto em andamento
- Terça: dica rápida de presença digital
- Quarta: enquete ou caixa de perguntas
- Quinta: prova social / depoimento
- Sexta: chamada direta para orçamento

YouTube

Por que o YouTube é essencial para você

Micheli, o Instagram traz fluxo, mas o YouTube constrói autoridade permanente. Um vídeo seu explicando "como fazer o site do seu negócio aparecer no Google" continua sendo encontrado por donos de negócio local meses depois — sem você postar de novo. É o canal perfeito para quem domina SEO técnico como você. Você já entende de indexação, Core Web Vitals e otimização: use isso a seu favor no próprio YouTube.

Além disso, o YouTube é sua vitrine de credibilidade na hora de cobrar R$ 2.000. Quando o cliente vê você explicando com profundidade, o preço deixa de ser questionado.

Como o algoritmo funciona (versão prática)

- **CTR (taxa de clique)**= título + thumbnail. Se ninguém clica, o vídeo morre. Título com dor clara e thumbnail com texto grande e rosto.
- **Retenção**= manter a pessoa assistindo. Entregue o valor prometido rápido e crie ganchos ao longo do vídeo.
- **Consistência**= 1 vídeo por semana já posiciona você. O algoritmo premia quem publica com regularidade.
- Use os primeiros 5 segundos para prometer o resultado do vídeo. Nada de introdução longa.

60 dias de conteúdo — YouTube

Semana 1 e 2

SEM	FUNIL	TIPO	TÍTULO + GANCHO (5S)
1	Topo	A	"Por que o site do seu negócio não aparece no Google" — Gancho: "Se você digita o nome da sua empresa e não acha, esse vídeo é pra você"
2	Meio	AU	"Como fazer SEO local para negócio de bairro" — Gancho: "Vou mostrar como aparecer para clientes a 5km de você"

Semana 3 e 4

SEM	FUNIL	TIPO	TÍTULO + GANCHO (5S)
3	Meio	QO	"Vale a pena ter site em 2025 ou só Instagram basta?" — Gancho: "A resposta pode economizar ou te fazer perder muito dinheiro"

4	Topo	A	"Site lento espanta cliente: como resolver" — Gancho: "3 segundos é o limite antes do cliente desistir"

Semana 5 e 6

SEM	FUNIL	TIPO	TÍTULO + GANCHO (5S)
5	Meio	AU	"Como criar uma loja virtual que realmente vende" — Gancho: "Loja bonita não vende sozinha, veja o que falta"
6	Fundo	QO	"Quanto custa um site profissional (valores reais)" — Gancho: "Vou abrir os preços e explicar cada faixa"

Semana 7 e 8

SEM	FUNIL	TIPO	TÍTULO + GANCHO (5S)
7	Meio	AU	"Coloquei IA para atender no site: veja funcionando" — Gancho: "Ele respondeu o cliente às 2h da manhã"
8	Fundo	V	"Como é trabalhar comigo do orçamento à entrega" — Gancho: "Vou mostrar meu processo completo em 8 minutos"

LinkedIn

Seu perfil atende negócios (B2B), então o LinkedIn vale como canal secundário — especialmente se você quiser atrair a linha de "ajudar quem vende sites" e parcerias com agências. Mas seja realista: seus clientes locais (floriculturas, mecânicas) não estão lá. Portanto,**use o LinkedIn 1x por semana**, republicando seus melhores conteúdos de autoridade e conectando com donos de agência e prestadores de serviço. A prioridade real é Instagram e YouTube. Não invista energia em criar conteúdo exclusivo para o LinkedIn agora.

8. ESCOPO SIMPLES DOS PROJETOS

Produto 1 — Site Institucional para Negócio Local

- **O que é entregue:**site de até 5 páginas, responsivo, otimizado para SEO local, integrado ao Google Meu Negócio, com formulário de contato e botão de WhatsApp.
- **Etapas:**
- **O que o cliente fornece:**logo, textos ou informações do negócio, fotos, acesso ao Google Meu Negócio.

- **Prazo estimado:**7 a 12 dias úteis.
- **Valor sugerido:**R$ 1.500 a R$ 2.500.

Produto 2 — Loja Virtual (WooCommerce)

- **O que é entregue:**loja completa com até 30 produtos cadastrados, meios de pagamento, frete, categorias e otimização de performance.
- **Etapas:**
- **O que o cliente fornece:**catálogo de produtos, fotos, dados de pagamento e frete.
- **Prazo estimado:**15 a 20 dias úteis.
- **Valor sugerido:**R$ 3.000 a R$ 5.000.

Produto 3 — Site + Atendente de IA (Zaia)

- **O que é entregue:**site institucional ou landing page com chatbot de IA integrado, treinado com as informações do negócio para atender e qualificar leads 24h.
- **Etapas:**
- **O que o cliente fornece:**perguntas frequentes, informações comerciais, tom de voz desejado.
- **Prazo estimado:**10 a 15 dias úteis.
- **Valor sugerido:**R$ 2.500 a R$ 4.000.

Produto 4 — Plano de Manutenção e SEO Mensal (Recorrência)

- **O que é entregue:**backups, atualizações, monitoramento de performance, ajustes de SEO e pequenas alterações mensais.
- **Etapas:**
- **O que o cliente fornece:**acesso ao site e alinhamento de prioridades do mês.
- **Prazo estimado:**contínuo (contrato mensal).
- **Valor sugerido:**R$ 300 a R$ 600 por mês, por cliente.

9. LISTA DE TAREFAS

Semana 1-2 (Fundação)

- [ ] Definir seu nicho de largada: escolher UM segmento local para focar os próximos 90 dias (sugestão: marmorarias ou floriculturas, onde você já tem casos).
- [ ] Escrever seu posicionamento em uma frase clara: "Ajudo [nicho] a ter presença digital que gera clientes".
- [ ] Montar sua tabela de preços com as 4 faixas de produtos da seção 8 e parar de cobrar R$ 300 por site completo.
- [ ]

- [ ] Atualizar a bio do Instagram deixando claro o que você faz e para quem.
- [ ] Selecionar 3 projetos antigos e transformá-los em cases (print antes/depois + resultado).

Semana 3-4 (Estrutura)

- [ ] Gravar e publicar os 5 primeiros posts da Semana 1 da linha editorial.
- [ ] Criar o canal do YouTube e publicar o primeiro vídeo.
- [ ] Montar uma landing page sua de portfólio e captação de orçamentos.
- [ ] Definir seu script de abordagem para prospecção ativa (10 negócios locais por semana).
- [ ] Criar um agente de IA demonstração na Zaia para usar como isca de venda.

Mês 2 (Tração)

- [ ] Manter os 5 posts semanais no Instagram sem falhar.
- [ ] Prospectar ativamente 10 negócios locais por semana (DM, WhatsApp ou presencial).
- [ ] Fechar os 3 primeiros projetos no novo ticket (mínimo R$ 1.500).
- [ ] Oferecer plano de manutenção mensal para todos os clientes ativos.
- [ ] Publicar 1 vídeo por semana no YouTube.

Mês 3 (Escala)

- [ ] Criar um pacote combinado (site + IA) e vender como sua oferta principal.
- [ ] Pedir depoimento em vídeo de cada cliente entregue.
- [ ] Padronizar seu processo de entrega para reduzir o tempo por projeto.
- [ ] Definir a segunda frente: decidir se vai também "ajudar quem quer vender sites" (produto de mentoria/curso) só depois de bater R$ 20 mil com serviço.
- [ ] Revisar preços e subir o ticket dos novos projetos.

10. CASH.CODE — SUA FERRAMENTA DE EXECUÇÃO

Micheli, você é do tipo que aprende ferramenta e não aplica. O Cash.Code existe pra quebrar exatamente esse ciclo. Ele não é mais um curso pra assistir — é uma máquina de execução. Use assim:

Para montar anúncios e criativos

Abra o Cash.Code, vá na área de criação de anúncios e gere 3 variações de copy para o público "donos de negócio local que não aparecem no Google". Peça headlines curtas com dor + solução. Use os criativos para impulsionar seus melhores Reels por R$ 10/dia.

Para criar páginas de captura e vendas

No Cash.Code, use o módulo de páginas para estruturar sua landing page de portfólio. Peça a estrutura seção a seção: dor, prova social, seus 4 pacotes, garantia e CTA para WhatsApp. Depois monte no Elementor, que você já domina.

Para desenvolver scripts de abordagem e follow-up

Abra o Cash.Code, vá na seção de scripts de vendas e gere: mensagem inicial de prospecção via WhatsApp, resposta para "quanto custa", e sequência de 3 follow-ups para quem não respondeu. Salve tudo em um documento e use como padrão.

Para estruturar os conteúdos da linha editorial

Use o Cash.Code para transformar cada ideia de post da seção 7 em roteiro pronto. Peça: gancho de 3 segundos, desenvolvimento e CTA. Faça isso em lote — gere uma semana inteira de uma vez e agende.

Para criar os materiais de apresentação dos produtos de IA

No Cash.Code, gere um roteiro de apresentação do serviço "Site + Atendente de IA" para enviar por proposta. Peça uma versão em texto e uma em tópicos para virar PDF de proposta comercial.

Regra de ouro: sempre que travar numa tarefa da seção 9, sua primeira ação é abrir o Cash.Code — não abrir mais um curso.

11. LEITURAS RECOMENDADAS

1. Essencialismo — Greg McKeown

- **Por que para você:**seu maior inimigo não é falta de conhecimento, é dispersão. Anos de curso em curso, ferramenta em ferramenta, sem foco. Este livro é o antídoto direto para o seu desafio.
- **O que vai extrair:**a disciplina de fazer menos, porém melhor — escolher um nicho, uma oferta, um plano, e ignorar o resto.
- **Como aplicar:**ao decidir seu nicho de largada e ao dizer "não" para todo curso novo que aparecer nos próximos 90 dias.

2. StoryBrand — Donald Miller

- **Por que para você:**você vende sites, mas seus clientes compram clareza e mais clientes. Você precisa comunicar isso de forma simples.
- **O que vai extrair:**como estruturar sua mensagem colocando o cliente como herói e você como o guia — o que muda toda a sua linha editorial e páginas de venda.
- **Como aplicar:**ao reescrever sua bio, sua landing page e os textos dos seus posts de venda.

3. SPIN Selling — Neil Rackham

- **Por que para você:**para sair de R$ 300 para R$ 2.000 você precisa vender valor, não preço. Este livro ensina a conduzir a conversa de venda com perguntas certas.
- **O que vai extrair:**o método de perguntas de Situação, Problema, Implicação e Necessidade — para o cliente perceber sozinho que precisa investir mais.
- **Como aplicar:**nos seus scripts de abordagem e nas reuniões de discovery com cada cliente novo.

12. FECHAMENTO — MENSAGEM DA ANA

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

Você não está parada por falta de capacidade. Olha o tamanho da sua lista de habilidades — WordPress, SEO técnico, Core Web Vitals, IA, WooCommerce. Você sabe fazer o que muita gente que cobra R$ 5.000 não sabe. O seu problema nunca foi conhecimento. Foi movimento na direção errada: estudar virou refúgio, e enquanto isso você continua pagando pra trabalhar.

Isso acaba agora. Não porque você "está pronta" — você nunca vai se sentir 100% pronta, e essa é justamente a armadilha que te prendeu por anos. Acaba porque você vai começar. Escolher um nicho mesmo com medo. Subir o preço mesmo com receio. Postar mesmo achando que não está perfeito.

Esse documento é o seu mapa. Ele tira de você o peso de "decidir o que fazer" — está tudo aqui. Sua única tarefa agora é executar, uma linha de cada vez. Chega de coleção de cursos. É hora de coleção de clientes.

Ação para AGORA (30 minutos)

Pegue seus 3 melhores projetos antigos, tire print do antes e depois, e escreva UM post de portfólio para o Instagram com a legenda: "Sites profissionais para negócios locais que querem aparecer no Google e vender mais. Quer o seu? Me chama no direct." Publique hoje. Antes de dormir.

Não amanhã. Hoje. Esse post é a primeira ficha do dominó. Derruba ele e o resto começa a andar.

Você consegue. Agora é contigo.

— Ana Paula Perci

PERCI — Direitos Reservados — 2026