



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

Fernanda Briceño

secretaria de governo digital ligada ao ministério da gestão e inovação em serviço público , faço teletrabalho p poder investir tempo como empreendedora digital na minha empresa Digital conect 12. no serviço sou ponto focal de articulação com rede conexão povos da floresta e dou aula online p as turmas formadas pelo sabedoria digital. estar onde estou consigo estudar p o trabalho e aproveitar p meu empreendimento tb

Versão 2 — 19/07/2026

DOSSIÊ ESTRATÉGICO — Fernanda Briceño

1. PARABÉNS!

Dados do Estrategista

CAMPO	INFORMAÇÃO
Nome	Fernanda Briceño
Idade	41 anos
Background	Servidora Pública Federal — Analista Técnica de Políticas Sociais (Secretaria de Governo Digital / Ministério da Gestão e Inovação em Serviços Públicos)
Empresa	Digital Conect 12 (DC12) — digitalconect12.com
Nicho real de atuação	Arquitetura de transformação digital com IA para PMEs — foco no mercado latino-americano (Chile e Uruguai)
Papéis atuais	Ponto focal da Rede Conexão Povos da Floresta + professora online (turmas Sabedoria Digital)
Objetivo central	Transição de carreira pública ' privada com independência financeira
Meta-âncora	R\$20k/mês contínuo por 3 anos consecutivos ANTES de qualquer mudança formal
Programa	Cash.Code (acesso completo)
Stack disponível	Claude, N8N (self-hosted), Notion, Canva, Typebot, Evolution API, Forms

Fernanda, deixa eu te falar uma coisa antes de qualquer estratégia:**a sua história não é de indecisão, é de método sendo forjado.**Fevereiro de 2023 você começou em copy. Passou por blogs, SEO, gamificação, xadrez, infoprodutos, terapeutas, mercado hippie chic, cacau. E cada mundo desses, olha só, não foi "erro" — foi coleta de ferramenta. Você saiu de cada fase com uma lição e sem ilusão. Isso não é dispersão. Isso é**um estrategista construindo repertório.**A maioria desiste na terceira virada. Você está na sétima e ainda de pé, com site bilíngue no ar, domínio próprio, ICP definido e oferta pronta. Você não está começando. Você está**chegando**.

E eu preciso que você enxergue o que é raro no seu perfil: você é servidora pública federal, na Secretaria de Governo DIGITAL, articulando com a Rede Conexão Povos da Floresta e dando aula online. Ou seja — você já vive digitalização, articulação institucional e ensino todos os dias, com salário garantido, em teletrabalho. Você tem o que quase nenhum empreendedor tem:**tempo comprado e estabilidade de retaguarda.**A sua âncora de R\$20k por 3 anos antes de sair não é medo, é inteligência estratégica. Você pode construir sem pressa e sem desespero. Isso é um privilégio brutal. Muita gente vende a estratégia sob pânico de conta pra pagar. Você não. Use isso.



Agora, o ponto de dor honesto: você já foi queimada. Mentorias que triplicaram o valor, cobraram extra por ajuste, entregaram pela metade. Eu sei que você olha pra frente e pensa "e se de novo?". Então escuta: **o seu diferencial vai ser exatamente isso**. Você vai construir uma metodologia que a PME consegue seguir com autonomia, sem ficar refém eterno de mentor. Você viveu na pele o que NÃO fazer com cliente — e isso vale ouro. A partir de agora, seu trabalho não é aprender mais uma coisa. **É converter o que você já sabe em ritmo e caixa**. Começa aqui. Agora. Com o que você já tem. Sem esperar estar "pronta" — porque você já está mais pronta do que acredita.

2. POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO

Arquétipo de marca

Arquétipo principal: O Sábio (com forte traço de Criador).

O Sábio combina com você porque a sua vida inteira — servidora, professora, articuladora, estudante crônica — gira em torno de **entender, organizar e transmitir conhecimento**. Você não vende hype, você vende clareza. E o traço de Criador aparece porque você constrói coisas do zero: site bilíngue, metodologia própria, GPTs, sistemas. O Sábio-Criador é o arquétipo perfeito para quem quer ser vista como **"a pessoa que descomplica IA para quem tem medo dela"** — que é exatamente o seu público de PME latino-americano.

Evite o arquétipo do Herói/Guru (do tipo "eu faturei 100k, siga meu método") — isso te colocaria na mesma prateleira das mentorias que te queimaram. O seu poder é o oposto: **autoridade acessível, sem palco, sem gritaria**.

Big Idea do negócio

Big Idea: "IA não é para gênios de tecnologia — é para donos de negócio que querem trabalhar menos e vender mais. Eu traduzo."

O conceito central da DC12 é **tradução**: você é a ponte entre a tecnologia complexa e o empresário comum que não entende (e tem medo de) IA. Você não entrega "tecnologia", entrega **autonomia digital com IA para PMEs que não querem depender de ninguém**.

Headline principal

"Transformação digital com IA para pequenas empresas que querem crescer sem virar reféns de tecnologia."

3 headlines alternativas

- 1 **"Eu ensino sua empresa a usar Inteligência Artificial de um jeito simples, prático e que dá resultado — em português e em espanhol."**
- 2 **"Assistentes de IA sob medida para o seu negócio: você atende mais, vende mais e trabalha menos."**



- 3 "Da complexidade à autonomia: metodologia de IA que PMEs seguem sozinhas, sem depender de curso ou mentoria eterna."

Bio para Instagram

Digital Conect 12 IA que simplifica seu negócio
Traduzo Inteligência Artificial para donos de PME
Assistentes de IA sob medida | + vendas, - trabalho
Diagnóstico gratuito
digitalconect12.com

Conceitos para marca forte

- **Autoridade acessível:**falar de IA sem termo técnico, como quem explica pra um amigo.
- **Autonomia do cliente:**você entrega o peixe E ensina a pescar. Nunca prende o cliente na dependência.
- **Resultado mensurável:**toda entrega tem número — horas economizadas, leads respondidos, vendas fechadas.
- **Confiança bilíngue e transcultural:**ponte real entre Brasil e mercado hispânico (Chile/Uruguai).
- **Ética e honestidade radical:**o oposto das mentorias que te queimaram. Preço claro, entrega clara, sem "extra por ajuste".

Diferencial competitivo

Fernanda, o que te torna diferente de TODO mundo no nicho de "IA para negócios":

- 1 **Você é bilíngue e tem tese transcultural.**99% dos consultores de IA brasileiros brigam pelo mercado interno saturado. Você mira Chile e Uruguai — maior poder de compra, faturamento em moeda forte, menor concorrência.
- 2 **Você já foi cliente ruim de mentoria.**Você sabe exatamente onde dói e constrói o antídoto: metodologia que liberta em vez de prender.
- 3 **Você vem do setor público de governo DIGITAL.**Isso te dá vocabulário institucional, credibilidade e um ângulo único: você entende processo, política e digitalização — algo que "guru de IA" nenhum tem.
- 4 **Você é professora nata.**Seu ativo não é só fazer a IA, é ensinar a empresa a operar com ela. Isso vira produto recorrente.

3. DUAS PERSONAS DE CLIENTE IDEAL

Persona 1 — Rodrigo Almeida (o dono de PME brasileiro sufocado)

- **Idade:**43 anos
- **Profissão:**Dono de uma clínica de estética / pequena rede de serviços (2 unidades)



- **Faturamento atual:** R\$60.000 a R\$120.000/mês, mas com margem apertada e operação no limite
- **Perfil:** Trabalha 12h por dia, faz tudo, não delega, ouve falar de IA em todo lugar mas não sabe por onde começar

Dores específicas

- Perde clientes porque demora horas (ou dias) para responder no WhatsApp.
- Equipe pequena e sobrecarregada; não consegue contratar mais gente.
- Agenda cheia de furos e faltas por falta de confirmação automática.
- Sente que "está ficando pra trás" enquanto concorrentes falam de IA.
- Não tem tempo nem paciência para aprender ferramenta complicada.
- Já gastou dinheiro com "social media" e agência sem ver retorno claro.

Objeções comuns

- "IA é coisa de empresa grande, não pro meu tamanho."
- "Isso deve ser caro e complicado de manter."
- "E se eu pagar e não funcionar? Já me queimei antes."

Onde encontrar essa persona

- Grupos de WhatsApp e Facebook de donos de clínica/salão/serviço local.
- Associações comerciais, CDL, eventos do Sebrae.
- LinkedIn (donos de pequenas empresas de serviço).
- Comunidades de franquias e microempreendedores.

Por que ele compraria de Fernanda

Porque você fala a língua dele — sem termo técnico — e mostra a IA FUNCIONANDO na hora (atendimento automático no WhatsApp via Evolution API + Typebot). Ele vê o robô respondendo cliente e agendando sozinho, e o problema dele fica concreto na frente dos olhos. Você entrega autonomia: ele não fica refém, a equipe aprende a operar.

Persona 2 — Camila Fuentes (a empreendedora hispano-americana com poder de compra)

- **Idade:** 38 anos
- **Profissão:** Dona de e-commerce/consultoria de bem-estar em Santiago (Chile) ou Montevideu (Uruguai)
- **Faturamento atual:** equivalente a R\$150.000 a R\$300.000/mês
- **Perfil:** Educada digitalmente, mira crescimento internacional, valoriza design e método, disposta a pagar em dólar/moeda forte por solução premium



Dores específicas

- Quer escalar vendas sem contratar time enorme de atendimento.
- Recebe leads em vários canais e perde acompanhamento (sem CRM, sem follow-up).
- Precisa de conteúdo e atendimento bilíngue (espanhol + expansão pro Brasil).
- Sente que a operação depende demais dela pessoalmente.
- Não encontra consultores de IA que entendam o mercado latino-americano dela.
- Quer processo replicável, documentado, profissional — não "gambiarra".

Objeções comuns

- "¿Por qué contratar a alguien de Brasil y no local?" (Por que contratar alguém do Brasil?)
- "Preciso ver que você entende MEU mercado, não só tecnologia."
- "Quero garantia de que a IA vai soar natural em espanhol, não robótica."

Onde encontrar essa persona

- LinkedIn segmentado por país (Chile, Uruguai) e cargo (fundadora/CEO).
- Comunidades de e-commerce e emprendimiento em espanhol (Facebook, Instagram, Slack).
- Eventos online de negócios latino-americanos, webinars, câmaras de comércio.
- Instagram com conteúdo bilíngue (seu site já é a ponte).

Por que ela compraria de Fernanda

Porque você é a rara consultora brasileira **bilíngue com posicionamento transcultural**. Você une preço competitivo (custo Brasil) com qualidade e método, e entrega em espanhol nativo na comunicação. Para ela, você é acesso a talento internacional pagando menos que um consultor local premium — com a segurança de uma metodologia documentada.

4. IDEIAS DE PRODUTOS COM IA

Diagnóstico do nível técnico

Fernanda, você declarou **"não tenho familiaridade, mas sou ensinável"** e listou ferramentas técnicas (N8N self-hosted, Evolution API, Typebot, Claude). Isso te coloca no nível **BÁSICO a INTERMEDIÁRIO em rota de subida rápida**. Minha recomendação: **comece vendendo GPTs personalizados** (produto simples, entrega rápida, ticket bom) e, à medida que domina o N8N, suba para automações completas. Você monetiza HOJE e evolui o portfólio em paralelo.



O que é um GPT personalizado (explicado simples)

Um GPT personalizado é como **um funcionário virtual treinado por você**. No ChatGPT (ou no Claude, com Projetos), você cria um "assistente" e ensina ele com as informações do cliente: os serviços, o tom de voz, as perguntas frequentes, os preços. Aí, esse assistente responde clientes, gera conteúdo, tira dúvidas ou faz orçamento — 24h por dia, sem cansar. Para o dono da empresa, é como contratar um estagiário genial que nunca dorme e custa uma fração do salário.

Como criar (passo a passo básico)

- 1 Entre no ChatGPT (plano Plus) ' menu "Explorar GPTs" ' "Criar um GPT". (Ou use Projetos no Claude para versão mais controlada.)
- 2 Dê um nome e uma função clara ao assistente (ex: "Atendente da Clínica X").
- 3 Cole as instruções: o que ele faz, o tom de voz, o que NÃO pode responder.
- 4 Faça upload dos documentos do cliente (tabela de preços, FAQ, catálogo).
- 5 Teste com perguntas reais até a resposta ficar natural.
- 6 Entregue ao cliente + grave um vídeo curto ensinando a usar (isso é o "sem depender de mentoria").

3-4 ideias de GPTs para o seu contexto

- 1 **GPT Atendente Comercial**— responde clientes, tira dúvidas e faz pré-orçamento no WhatsApp/site da PME (integra com Typebot + Evolution API).
- 2 **GPT Professor / Onboarding**— treina a equipe do cliente e responde dúvidas internas (aproveita sua veia de professora da Sabedoria Digital).
- 3 **GPT Bilíngue de Conteúdo**— gera posts, e-mails e respostas em português E espanhol, no tom da marca (perfeito para persona Camila e mercado Chile/Uruguai).
- 4 **GPT Articulador / Gestão de Projetos Sociais**— para instituições e redes (como a Conexão Povos da Floresta): organiza informação, gera relatórios, responde perguntas de projeto. Nicho único que só você domina.

Como vender

Posicione sempre como **"assistente de IA exclusivo para [o problema do cliente]"**— não venda "um GPT", venda "seu atendente que responde cliente sozinho no WhatsApp" ou "sua máquina de conteúdo bilíngue". O cliente compra a solução do problema, não a tecnologia.

Tabela de produtos recomendados

PRODUTO	DESCRIÇÃO	TICKET	COM-	PRAZO	STACK
GPT Atendente Simples	Assistente de IA que responde dúvidas frequentes	R\$1.500 –	Baixa	3–5 dias	ChatGPT/Claude + Forms
GPT Bilíngue de Con-	Máquina de conteúdo PT/ES no tom da marca	R\$2.500 –	Baixa-mé-	5–7 dias	Claude + Canva + Notion
Atendente WhatsApp	IA que atende, qualifica e agenda pelo WhatsApp	R\$5.000 –	Média	10–15	Typebot + Evolution API +
Sistema de IA Completo	Atendimento + follow-up + CRM + relatórios au-	R\$12.000 –	Alta	20–30	N8N + Claude/Dify + Evolution
Agente) Direitos Reservados	tomatizados	R\$25.000+		dias	API + CRM



Comece vendendo os dois primeiros da lista (entrega em dias, caixa rápido). Use os primeiros clientes para dominar o Typebot + Evolution API e subir para o Atendente WhatsApp. O Sistema Completo com N8N é seu produto de escala — a evolução natural em 3-6 meses.

5. CÁLCULO REVERSO

Definindo a meta

Sua âncora é **R\$20.000/mês contínuo**. Vou fazer o cálculo reverso pra você enxergar que esse número é uma questão de **poucos clientes bem posicionados** — não de milagre. Como você tem estabilidade da servidora comprando seu tempo, não precisa de volume gigante: precisa de tickets bons e recorrência.

Premissas de conversão (realistas para venda consultiva de IA)

- Taxa de fechamento de proposta: **25%** (1 a cada 4 propostas vira cliente)
- Taxa de reunião ' proposta **60%** (das diagnósticos, 60% recebem proposta)
- Taxa de lead ' reunião agendada **20%**

Três cenários para bater R\$20.000/mês

CENÁRIO	TICKET MÉDIO	CLIENTES/MÊS	FATURAMENTO	PROPOSTAS NECESSÁRIAS	LEADS NECESSÁRIOS
Conservador	R\$2.500	8	R\$20.000	32	~270
Realista	R\$5.000	4	R\$20.000	16	~135
Otimista	R\$10.000	2	R\$20.000	8	~70

Leitura estratégica dos números

Fernanda, olha o que os números gritam:

- **Nocenário realista**, você precisa de **apenas 4 clientes/mês a R\$5.000**. Isso é uma proposta fechada por semana. Totalmente factível para venda consultiva de IA.
- Para chegar lá, você precisa de **16 propostas/mês** — ou seja, **4 propostas por semana**.
- Isso exige cerca de **135 leads/mês**, o que é **~5 leads úteis por dia** entre Instagram, prospecção em grupos e LinkedIn (persona Camila).
- **Nocenário otimista** (que vira sua realidade quando você vender o Sistema Completo com N8N), **2 clientes/mês pagam a conta inteira**.

A meta não é grande. Ela é uma questão de constância. Seu maior desafio declarado é justamente "ritmo e constância de entrada financeira" — então a chave não é vender mais caro no começo, é **fechar 1 por semana, todo mês, sem parar**. Comece



pelo conservador com os GPTs simples para criar caixa e prova social, e migre para o realista/otimista conforme sua carteira amadurece. Com 12 meses de constância, R\$20k/mês vira piso, não teto.

6. TRÊS FUNIS DE VENDAS

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

Fernanda, você já tem site bilíngue e ICP definido. Agora falta **rosto e voz no Instagram**— mesmo que sua tese seja "faturar sem exposição pessoal", no B2B de IA você não precisa dançar, precisa **ensinar**. E ensinar é o que você já faz. Perfeito pro seu perfil de Sábã.

Como funciona

- Poste no feed conteúdos que conversem direto com a dor da PME (persona Rodrigo) e da empreendedora latina (persona Camila).
- Envie DM para TODO novo seguidor, de forma natural, apresentando o que você faz.
- Use a mesma lógica nos stories: atrai no feed, converte nos stories.

Exemplos de posts para o feed

- 1 Post-dor:** "Sua empresa demora mais de 1 hora pra responder um cliente no WhatsApp? Você está perdendo venda enquanto lê isso. Veja como uma IA resolve "
- 2 Post-prova:** Print de um atendimento automatizado funcionando — "Esse atendente respondeu 47 clientes ontem. A dona da clínica dormiu tranquila."
- 3 Post-autoridade acessível:** "IA não é bicho de sete cabeças. Em 3 passos eu explico o que sua PME pode automatizar já esta semana."
- 4 Post transcultural (para Camila):** carrossel bilíngue "3 tareas que la IA puede hacer por tu negocio hoy / 3 tarefas que a IA pode fazer pelo seu negócio hoje."

Exemplos de mensagem de DM (para novos seguidores)

"Oi [nome]! Vi que você começou a me seguir, obrigada Eu ajudo pequenas empresas a usarem IA de um jeito simples pra atender e vender mais. Me conta: você já usa alguma automação no seu negócio ou ainda faz tudo no braço?"

Para leads hispânicos:

"¡Hola [nombre]! Gracias por seguirme Ayudo a pequeñas empresas a usar IA para atender y vender más, sin complicaciones. ¿Ya usás alguna automatización en tu negocio?"



Sequência de Stories semanal

- **SEGUNDA (dor 'oferta):**
- **TERÇA a QUINTA (dor 'valor 'prova 'oferta leve):** conteúdo prático — "3 coisas que sua IA de atendimento precisa saber", bastidor de um projeto, depoimento de cliente.
- **SEXTA a DOMINGO (só engajamento):** enquetes ("Você responde seus clientes no fim de semana? Sim/Não"), opinião ("IA vai substituir atendente? Minha opinião polêmica"), bastidores da rotina servidora + empreendedora. Isso treina o algoritmo pra segunda entregar mais.

Prova social do zero: faça **2-3 projetos gratuitos** agora — pode ser para colegas da Rede Conexão Povos da Floresta, para uma turma da Sabedoria Digital ou uma clínica conhecida. Colete print, depoimento e resultado. Sem prova, não há venda; com 3 provas, o funil gira.

Funil 2 — Sessão de Diagnóstico (Venda consultiva)

Esse é o seu funil mais forte, Fernanda — porque você é professora e articuladora. Diagnóstico é você fazendo o que já sabe fazer melhor: ouvir, organizar e mostrar caminho.

Estrutura da call de diagnóstico (15-30 min)

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

Perguntas de diagnóstico específicas para o seu nicho

- "Quantas horas por dia você (ou sua equipe) gasta respondendo as MESMAS perguntas de cliente?"
- "Quando um lead te chama fora do horário comercial, o que acontece?"
- "Você tem controle de quantos clientes te procuraram no último mês e quantos você perdeu por demora?"
- "Seu conteúdo/atendimento precisa funcionar em mais de um idioma?" (chave para Camila)
- "Se você tirasse 15 dias de férias, sua operação continuava vendendo sozinha?"



Problemas que você resolve na hora (entrega de valor)

- Monta um mini-GPT ao vivo que responde uma pergunta frequente do cliente — ele vê a mágica acontecer.
- Mostra um exemplo de mensagem de follow-up automática que ele nunca mandou e está perdendo dinheiro por isso.
- Aponta 1 processo manual que dá pra automatizar essa semana (ex: confirmação de agendamento).

Como gerar agendamentos

Link na bio ' CTA nos posts ' story com enquete "Quer um diagnóstico grátis de IA pro seu negócio? Sim/Quero" ' DM direta. Use o **Forms**(que você já tem) para qualificar antes da call: nome, empresa, faturamento aproximado, principal dor.

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

Esse é o funil que quebra seu maior travamento: "converter conhecimento em entrada financeira". Aqui você não espera o cliente vir — você mostra a IA funcionando e ela vende sozinha.

Que IA de demonstração você deve criar

Crie um **GPT "Atendente Demonstração"** genérico e impressionante para um nicho específico. Sugestões alinhadas ao seu repertório:

- 1 **Atendente para clínicas/terapeutas**(você já estudou o mercado de terapeutas no digital — use isso!) — responde dúvidas, explica serviços, sugere horário.
- 2 **Assistente bilíngue de vendas** para e-commerce latino-americano (para atrair a persona Camila).
- 3 **GPT organizador de projetos sociais/institucionais** — nicho único seu, via Rede Conexão Povos da Floresta.

Grave um vídeo de 30-60s mostrando a IA respondendo perguntas reais.

Quais grupos entrar

- Grupos de WhatsApp/Facebook de **donos de clínica, salão e serviços locais**(persona Rodrigo).
- Comunidades de **empreendedores em espanhol** — Chile e Uruguai — no Facebook, Instagram e LinkedIn (persona Camila).
- Grupos de **terapeutas e bem-estar** que querem entrar no digital.
- Redes ligadas ao seu ambiente institucional (com cuidado ético de não misturar com o cargo público — foco em organizações que possam ser clientes da DC12).
- Comunidades do Sebrae, CDL e associações comerciais da sua região (Brasília e entorno).



Como abordar (passo a passo)

- 1 Entre no grupo, participe genuinamente por alguns dias (não chegue vendendo).
- 2 Poste o vídeo com texto natural:
- 3 Quem chamar **Funil 2 (diagnóstico)** ' proposta ' venda.

Meta de ritmo: poste em 2-3 grupos novos por semana com a IA de demonstração. Isso te dá os ~5 leads/dia que o cálculo reverso pede — e transforma "conhecimento parado" em caixa em movimento.

Fernanda, você não precisa fazer os três funis ao mesmo tempo. **Comece pelo Funil 3 (prospecção com demonstração) para caixa rápido, rode o Funil 2 em paralelo para converter, e vá construindo o Funil 1 (Instagram) como ativo de longo prazo.** Em 90 dias com constância, seu primeiro cliente pagante vira os primeiros cinco. E a partir daí, a máquina só ganha ritmo. Começa agora. Com o que você já tem.

7. LINHA EDITORIAL COMPLETA

Instagram

Por que Instagram é essencial para a DC12

Fernanda, seu público-alvo — PMEs latino-americanas que querem se digitalizar com IA, terapeutas, empreendedores do mercado hippie chic e gestores — vive no Instagram tomando decisões de compra por impulso emocional e prova social. Para você, que quer construir autoridade como **arquiteta de transformação digital com IA** sem exposição pessoal excessiva, o Instagram permite:

- Construir autoridade visual através de carrosséis educativos (você mostra o "antes e depois" de processos automatizados).
- Gerar prova social com bastidores de projetos reais da DC12.
- Alimentar o topo do funil com Reels de "dor + solução" que viralizam entre empreendedores.
- Nutrir a base bilíngue (PT/ES) mirando Chile e Uruguai desde já.

O Instagram é seu **cartão de visitas dinâmico** — quando um lead do Chile receber sua mensagem, a primeira coisa que ele faz é abrir seu perfil.

Como o algoritmo funciona (prática)

ELEMENTO	COMO FUNCIONA	O QUE FAZER NA DC12
----------	---------------	---------------------

Alcance	Prioriza conteúdo que retém atenção nos 3 primeiros segundos	Abra Reels com uma pergunta-dor ("Sua empresa perde 5h/semana com tarefas repetitivas?")
Engajamento	Compartilhamentos e salvamentos valem mais que curtidas	Crie carrosséis "salváveis": tutoriais, checklists, passo a passo
Reels vs Carrossel	Reels = alcance novo / Carrossel = autoridade e salvamento	3 Reels + 2 carrosséis por semana
Stories	Mantém a base aquecida, não gera alcance novo	Diário: bastidores, enquetes, provas de resultado
Consistência	Algoritmo premia frequência estável	5 posts/semana fixos, sem sumir

Calendário de 60 dias — Instagram

Semana 1 — Apresentação e Dor

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
Seg	Topo	Atração	Reels	"3 tarefas que a IA já faz pela sua PME hoje"
Ter	Topo	Conexão	Carrossel	"Quem é a DC12 e por que existe" (sua jornada)
Qua	Meio	Autoridade	Carrossel	"O que é transformação digital de verdade (não é ter Instagram)"
Qui	Topo	Atração	Reels	"Você não precisa ser técnico para usar IA no negócio"
Sex	Meio	Quebra de objeção	Stories	Enquete: "Qual sua maior dor operacional hoje?"

Semana 2 — Educação e Autoridade

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
Seg	Topo	Atração	Reels	"Automatizei o atendimento de uma clínica em 48h — veja"
Ter	Meio	Autoridade	Carrossel	"5 processos que toda PME deveria automatizar já"
Qua	Topo	Conexão	Reels	"O erro que quase todo empreendedor comete com IA"
Qui	Meio	Quebra de objeção	Carrossel	"IA vai substituir minha equipe? A verdade"
Sex	Topo	Atração	Stories	Bastidores montando um fluxo no N8N

Semana 3 — Prova e Método

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
-----	-------	------	---------	-------------------

Seg	Meio	Autoridade	Carrossel	"O Método DC12 em 4 passos"
Ter	Topo	Atração	Reels	"Quanto tempo sua secretária gasta respondendo o mesmo WhatsApp?"
Qua	Fundo	Venda	Carrossel	"Como funciona um projeto de automação comigo"
Qui	Meio	Conexão	Reels	"Por que saí do mundo dos infoprodutos" (sua verdade)
Sex	Meio	Quebra de objeção	Stories	"Quanto custa NÃO automatizar?"

Semana 4 — Nicho e Resultado

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
Seg	Topo	Atração	Reels	"Terapeuta: você está perdendo cliente por não ter agendamento automático"
Ter	Meio	Autoridade	Carrossel	"Chatbot de agendamento: como funciona na prática"
Qua	Fundo	Venda	Carrossel	"3 sinais de que sua empresa precisa de IA agora"
Qui	Topo	Conexão	Reels	"Empreender no digital com CLT/serviço público — como concilio"
Sex	Fundo	Venda	Stories	Chamada: "Vagas para diagnóstico gratuito esta semana"

Semana 5 — Escala Bilíngue (foco Chile/Uruguai)

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
Seg	Topo	Atração	Reels	(ES) "Cómo la IA ahorra tiempo en tu PyME"
Ter	Meio	Autoridade	Carrossel	(ES) "El Método DC12 explicado"
Qua	Topo	Atração	Reels	"IA para negócios: mito x realidade"
Qui	Meio	Quebra de objeção	Carrossel	"É caro? Comparativo: funcionário x automação"
Sex	Fundo	Venda	Stories	Depoimento/print de conversa com cliente

Semana 6 — Autoridade Técnica Simplificada

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
Seg	Topo	Atração	Reels	"Fiz um assistente que responde 100 clientes ao mesmo tempo"
Ter	Meio	Autoridade	Carrossel	"Claude, N8N, Typebot: o que cada um faz"
Qua	Topo	Conexão	Reels	"Não sou programadora. Sou arquiteta de solução"

Qui	Fundo	Venda	Carrossel	"O que você recebe num projeto DC12"
Sex	Meio	Quebra de objeção	Stories	FAQ: "Preciso entender de tecnologia? Não."

Semana 7 — Conexão e Comunidade

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
Seg	Topo	Atração	Reels	"3 prompts de Claude que todo empreendedor deveria salvar"
Ter	Meio	Autoridade	Carrossel	"Como automatizei um funil de vendas inteiro"
Qua	Topo	Conexão	Reels	"Meu maior aprendizado com mentorias que não entregaram"
Qui	Fundo	Venda	Carrossel	"Diagnóstico gratuito: como agendar"
Sex	Meio	Quebra de objeção	Stories	Enquete: "O que te impede de começar com IA?"

Semana 8 — Fechamento e Oferta

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
Seg	Topo	Atração	Reels	"O futuro da sua PME começa com 1 automação"
Ter	Meio	Autoridade	Carrossel	"Case: da planilha ao painel automático"
Qua	Fundo	Venda	Carrossel	"Últimas vagas do mês para projetos DC12"
Qui	Meio	Conexão	Reels	"Por que escolhi o mercado latino-americano"
Sex	Fundo	Venda	Stories	Chamada direta com link do WhatsApp

YouTube

Por que YouTube é essencial para a DC12

Fernanda, o YouTube é o oposto do Instagram: enquanto o Insta é volátil, o YouTube é **conteúdo perene com SEO**. Um vídeo seu sobre "como automatizar atendimento no WhatsApp com IA" pode gerar leads por 2, 3 anos. Para uma empresa que quer clientes no Chile e Uruguai, isso é ouro — porque:

- O YouTube é o 2º maior buscador do mundo e ranqueia no Google.
- Vídeos longos constroem autoridade profunda (o cliente de projeto de R\$3-10k precisa CONFIAR antes de comprar).
- É onde o lead do Chile vai te "estudar" antes de fechar.
- Você reaproveita conteúdo: um vídeo vira 4 Reels + 2 carrosséis.

Como o algoritmo funciona

ELEMENTO	COMO FUNCIONA	O QUE FAZER
CTR (taxa de clique)	Título + thumbnail decidem se clicam	Títulos com número + benefício claro
Retenção	Quanto mais gente assiste até o fim, mais o YT recomenda	Entregue o "prometido" nos primeiros 30s
Consistência	1 vídeo/semana fixo treina o algoritmo	Segunda-feira, sempre
Gancho (5s)	Decide se a pessoa fica	Comece com a dor ou o resultado

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

SEMANA	FUNIL	TIPO	TÍTULO DO VÍDEO	GANCHO (PRIMEIROS 5S)
1	Topo	Atração	"Como usar IA na sua empresa em 2025 (sem ser técnico)"	"Se você acha que IA é só ChatGPT, esse vídeo vai mudar sua empresa"
2	Meio	Autoridade	"3 processos que toda PME deveria automatizar hoje"	"Sua empresa perde dinheiro nessas 3 tarefas agora mesmo"
3	Meio	Quebra de objeção	"Automação de WhatsApp: quanto custa e vale a pena?"	"Vou te mostrar o custo real de NÃO automatizar"
4	Topo	Conexão	"Como concilio serviço público e empreendedorismo digital"	"Trabalho de casa e construí uma empresa — assim"
5	Meio	Autoridade	"O Método DC12: transformação digital em 4 passos"	"Esse é o passo a passo que uso em todo cliente"
6	Fundo	Venda	"Como é um projeto de automação com IA do início ao fim"	"Vou abrir um projeto real do começo ao fim"
7	Meio	Autoridade	"Claude, N8N e Typebot: montei um atendente virtual (tutorial)"	"Em 20 minutos você entende como isso funciona"
8	Fundo	Venda	"Sua PME está pronta para IA? Checklist de 7 sinais"	"Se você marcar 3 desses, precisa agir agora"

LinkedIn

Fernanda, seu perfil É corporativo/B2B — você vende transformação digital com IA para PMEs, tem background em gestão pública e serviço digital governamental, e mira decisores de empresas no mercado latino-americano.**LinkedIn é estratégico para você**, especialmente para prospecção de clientes com maior poder de compra no Chile e Uruguai.

Por que LinkedIn é essencial



- Decisores de PMEs (donos, gestores) estão lá com mindset de negócio, não de entretenimento.
- Seu background de servidora federal em governo digital gera**autoridade instantânea**— poucos concorrentes têm isso.
- Prospecção ativa (Social Selling) funciona: você pode abordar leads sem parecer invasiva.
- Conteúdo B2B com dados e cases performa organicamente.

Como o algoritmo funciona

ELEMENTO	COMO FUNCIONA	O QUE FAZER
Dwell time	Tempo lendo o post importa	Posts em texto com storytelling + quebra de linha
Comentários	Peso alto para alcance	Termine posts com pergunta
Coerência de nicho	Premia quem fala de 1 tema	Fale sempre de IA + gestão de PME
Primeiros 90 min	Definem o alcance total	Responda todos os comentários na 1ª hora

Calendário de 60 dias — LinkedIn (3 posts/semana)

SEMANA	FUNIL	TIPO	IDEIA DO CONTEÚDO
1	Topo	Conexão	"De servidora pública a arquiteta de IA: minha transição"
1	Meio	Autoridade	"3 erros de PMEs ao adotar IA (e como evitar)"
1	Fundo	Venda	"Estou aceitando 3 projetos de diagnóstico este mês"
2	Topo	Atração	"A IA não vai substituir sua equipe. Vai libertá-la disso:"
2	Meio	Autoridade	"Case: como automatizei o atendimento de uma clínica"
2	Meio	Quebra de objeção	"IA é caro? Fiz as contas para você"
3	Topo	Conexão	"O que aprendi com governo digital que aplico em PMEs"
3	Meio	Autoridade	"O Método DC12 explicado para gestores"
3	Fundo	Venda	"Como funciona trabalhar com a DC12"
4	Topo	Atração	"Por que escolhi Chile e Uruguai para expandir"
4	Meio	Autoridade	"Checklist: sua empresa está pronta para IA?"
4	Fundo	Venda	"Diagnóstico gratuito de automação — agende"

Repita a estrutura nas semanas 5-8, aprofundando cases e provas de resultado conforme conquistar os primeiros clientes.



8. ESCOPO SIMPLES DOS PROJETOS

Produto 1 — Diagnóstico de Oportunidades com IA (produto de entrada)

- **O que é entregue:**Relatório com mapeamento de 3 a 5 processos automatizáveis, priorização por impacto x esforço, e roadmap de implementação.
- **Etapas:**
- **O que o cliente fornece:**Acesso a como funciona a operação atual (fluxos, ferramentas usadas, volume de atendimento).
- **Prazo estimado:**5 a 7 dias úteis.
- **Valor sugerido:**R\$ 497 a R\$ 800 (abate no projeto completo se contratar).

Produto 2 — Atendente Virtual com IA (Typebot + Claude + Evolution API)

- **O que é entregue:**Chatbot de WhatsApp que responde dúvidas, qualifica leads e agenda. Integrado ao negócio do cliente.
- **Etapas:**
- **O que o cliente fornece:**Número WhatsApp Business, dúvidas frequentes, informações de produtos/serviços.
- **Prazo estimado:**10 a 15 dias úteis.
- **Valor sugerido:**R\$ 2.500 a R\$ 4.500 + mensalidade de manutenção R\$ 300 a R\$ 600.

Produto 3 — Automação de Processo (N8N)

- **O que é entregue:**Fluxo automatizado (ex: captura de lead ' CRM ' e-mail ' notificação), rodando no N8N self-hosted.
- **Etapas:**
- **O que o cliente fornece:**Acessos às ferramentas envolvidas e descrição do processo atual.
- **Prazo estimado:**7 a 12 dias úteis.
- **Valor sugerido:**R\$ 1.800 a R\$ 3.500 por fluxo.

Produto 4 — Projeto Completo de Transformação Digital DC12

- **O que é entregue:**Pacote com diagnóstico + atendente virtual + 2 automações + painel de gestão no Notion + treinamento da equipe.
- **Etapas:**
- **O que o cliente fornece:**Acessos, equipe disponível para treinamento, informações operacionais.
- **Prazo estimado:**30 a 45 dias.
- **Valor sugerido:**R\$ 8.000 a R\$ 15.000 + mensalidade de gestão R\$ 800 a R\$ 1.500.



9. LISTA DE TAREFAS

Semana 1-2 (Fundação)

- ☐ Definir a oferta principal em 1 frase clara (ex: "Automatizo o atendimento da sua PME em 15 dias")
- ☐ Escrever a bio do Instagram bilíngue com CTA para WhatsApp
- ☐ Criar 1 template de carrossel e 1 de Reels no Canva (identidade DC12)
- ☐ Gravar e publicar os 5 primeiros posts da Semana 1 do calendário
- ☐ Montar o script do diagnóstico gratuito (perguntas da call de discovery)
- ☐ Configurar WhatsApp Business com mensagem de saudação profissional
- ☐ Definir preços dos 4 produtos e criar tabela de valores no Notion

Semana 3-4 (Estrutura)

- ☐ Montar 1 chatbot demonstrativo com Typebot para usar como portfólio
- ☐ Criar página simples de captura no site digitalconect12.com (oferta do diagnóstico)
- ☐ Publicar os 2 primeiros vídeos do YouTube
- ☐ Escrever e publicar os 3 primeiros posts do LinkedIn
- ☐ Listar 20 leads potenciais (10 Brasil, 5 Chile, 5 Uruguai) numa planilha/Notion
- ☐ Criar script de abordagem fria personalizado (PT e ES)
- ☐ Enviar 10 mensagens de abordagem para leads da lista

Mês 2 (Tração)

- ☐ Fazer 5 calls de diagnóstico com leads captados
- ☐ Fechar o primeiro cliente pagante (meta do mês)
- ☐ Documentar o primeiro projeto para virar case
- ☐ Manter cadência: 5 posts/semana Insta + 1 vídeo/semana YouTube + 3 posts LinkedIn
- ☐ Criar 1 depoimento/prova social do primeiro cliente
- ☐ Ajustar oferta e preços com base nas objeções ouvidas nas calls
- ☐ Enviar mais 20 abordagens frias (foco Chile/Uruguai)

Mês 3 (Escala)

- ☐ Fechar mais 2 a 3 clientes (rumo aos R\$ 5-8k/mês iniciais)
- ☐ Criar um pacote recorrente (manutenção mensal) para gerar receita previsível



- ☐ Produzir 2 cases completos com resultados numéricos
- ☐ Estruturar processo de onboarding padrão para agilizar entregas
- ☐ Definir métrica: leads/semana, calls/semana, taxa de fechamento
- ☐ Criar comunidade ou lista de e-mail para nutrir leads que não fecharam

10. CASH.CODE — SUA FERRAMENTA DE EXECUÇÃO

Fernanda, você já pagou. Já tem acesso. A pior coisa que pode acontecer é isso virar mais uma ferramenta parada — como já aconteceu com mentorias anteriores. Não desta vez. Vamos usar o Cash.Code como sua **linha de produção de conteúdo e vendas**:

Para montar anúncios e criativos dos funis

Abra o Cash.Code, vá na seção de **criativos/anúncios**, e gere 3 variações de anúncio para a oferta do diagnóstico gratuito. Use o ângulo da dor ("sua PME perde 5h/semana com tarefas manuais") e peça versões em PT e ES para o mercado Chile/Uruguai.

Para criar páginas de captura e vendas

No Cash.Code, use a seção de **copy de páginas** para gerar o texto da sua landing page do diagnóstico. Cole a estrutura no site digitalconnect12.com. Peça: headline, subheadline, 3 blocos de benefício, prova social e CTA.

Para desenvolver scripts de abordagem e follow-up

Vá em **scripts/mensagens** no Cash.Code e gere: (1) script de abordagem fria no LinkedIn/WhatsApp, (2) script de qualificação da call de diagnóstico, (3) sequência de 3 follow-ups para quem não respondeu. Peça versão bilíngue.

Para estruturar os conteúdos da linha editorial

Use o Cash.Code para transformar cada tema da Seção 7 em roteiro completo. Abra a seção de **conteúdo/roteiros**, cole o título do post e peça: gancho, desenvolvimento e CTA. Faça isso em lote — gere 1 semana inteira de uma vez.

Para criar materiais de apresentação dos produtos de IA

No Cash.Code, gere o texto da sua **proposta comercial** dos 4 produtos. Peça um documento de 1 página por produto com: o que é, para quem, entregas, prazo e investimento. Monte no Canva depois.

Regra de ouro: toda segunda-feira, 1 hora no Cash.Code produzindo a semana inteira de conteúdo. Sem improviso.



11. LEITURAS RECOMENDADAS

1. Essencialismo — Greg McKeown

- **Por que para você:** Fernanda, seu maior desafio é conciliar serviço público, teletrabalho, aulas do Sabedoria Digital E a DC12. Você não tem problema de esforço — tem problema de foco disperso. Sua história mostra 4 pivôs (copy ' blog ' infoprodutos ' IA). Essencialismo é o antídoto.
- **O que vai extrair:** A disciplina de fazer menos, porém melhor. Escolher os poucos projetos que realmente movem o faturamento e abandonar o resto sem culpa.
- **Como aplicar:** Corte tudo que não leva ao primeiro cliente pagante nos próximos 60 dias. Uma oferta, dois canais, um mercado. Depois expande.

2. StoryBrand — Donald Miller

- **Por que para você:** Você domina a técnica (Claude, N8N, Typebot), mas o cliente PME não compra técnica — compra transformação. Você precisa fazer o cliente ser o herói, e você o guia.
- **O que vai extrair:** Uma mensagem clara que converte. O framework de 7 partes vai organizar sua comunicação em todos os canais (site, Insta, LinkedIn).
- **Como aplicar:** Reescreva a headline do site digitalconect12.com e sua bio usando o roteiro StoryBrand. O cliente com a dor no centro, você como o guia com o plano.

3. SPIN Selling — Neil Rackham

- **Por que para você:** Seus produtos são de venda consultiva de R\$ 2.500 a R\$ 15.000 — não se vende isso por impulso. Você precisa conduzir calls de diagnóstico que descobrem a dor e criam urgência sem pressão.
- **O que vai extrair:** A técnica de perguntas (Situação, Problema, Implicação, Necessidade) que transforma a call de diagnóstico numa venda natural.
- **Como aplicar:** Monte o script da sua call de diagnóstico usando as 4 categorias de perguntas do SPIN. Especialmente as perguntas de Implicação ("quanto custa continuar assim?") para justificar o investimento.

12. FECHAMENTO — MENSAGEM DA ANA

Fernanda, vou ser direta com você, porque você merece.

Você passou por copy, blog, SEO, jogos, infoprodutos. Saiu de mentorias que triplicaram preço e não entregaram. E olha onde você chegou: um site bilíngue no ar, ICP definido, oferta pronta, ferramentas nas mãos. Você não está começando do zero — você está começando de **experiente**. Cada saída te deu clareza. Isso é raro. A maioria desiste na terceira frustração. Você virou arquiteta.

Mas preciso te falar a verdade que talvez ninguém tenha falado: **o seu risco não é fracassar. É continuar estudando para sempre.** Você é ensinável demais — e isso é lindo, mas também é armadilha. Sua meta de R\$ 20k por 3 anos antes de sair do



serviço público é sábia e madura. Só que ela só começa a contar quando o **primeiro cliente pagar**. E o primeiro cliente não vem de mais um curso. Vem de você mandando a primeira mensagem de abordagem hoje.

Você não precisa estar pronta. Você já está mais pronta do que 90% das pessoas que vou mentorar. Precisa começar. Esse dossiê é o seu mapa — a oferta, os funis, os scripts, os preços, as tarefas. Não tem mais o que descobrir. Tem o que executar.

E lembra: você não vai conciliar tudo fazendo tudo. Vai conciliar fazendo o essencial. Uma oferta. Dois canais. Um mercado. Segunda-feira no Cash.Code. Repete até faturar.

Ação para AGORA (30 minutos)

- 1 Abra o Cash.Code e gere seu script de abordagem fria bilíngue (10 min).
- 2 Abra sua lista de contatos e escolha 5 leads reais — pode ser Brasil mesmo para começar (10 min).
- 3 Envie a mensagem de abordagem para os 5 agora. Sem editar 20 vezes. Manda (10 min).

Se você fechar esse documento e não mandar essas 5 mensagens, ele vira mais um PDF na pasta. Se mandar, vira o dia em que a DC12 começou a faturar de verdade.

O veículo mudou muitas vezes, Fernanda. O destino nunca. Faturamento em dólar e liberdade. Agora é contigo. Vai.

— Ana Paula Perci