



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 1 — 19/07/2026

DOSSIÊ ESTRATÉGICO — Fernanda Briceño

1. PARABÉNS!

Dados do Aluno

CAMPO	INFORMAÇÃO
Nome	Fernanda Briceño
Idade	41 anos
Background	Servidora Pública Federal — Analista Técnica de Políticas Sociais
Nicho	Transformação digital com IA para PMEs da América Latina (foco Chile e Uruguai)
Empresa	Digital Conect 12 (DC12) — digitalconect12.com
Frentes atuais	Ponto focal de articulação (Rede Conexão Povos da Floresta) + Professora online (Sabedoria Digital)
Meta Central	Faturamento contínuo acima de R\$20k/mês por 3 anos antes da transição formal
Objetivo Maior	Transição de carreira (público ' privado) + independência financeira com faturamento em dólar
Programa	Cash.Code (acesso completo)

Fernanda, deixa eu começar te dizendo uma coisa que talvez ninguém tenha te falado ainda: você não está começando do zero. Você está começando com uma bagagem que 99% das pessoas que chegam aqui não têm. Você é servidora pública federal, analista de políticas sociais, articula redes com povos da floresta, dá aula, construiu um site bilíngue do zero, tem domínio próprio, ICP definido e uma história de negócio que — quando li — me fez parar pra pensar "essa mulher não desiste". De copywriter invisível a publisher, de publisher a infoprodutora, e agora arquiteta de transformação digital com IA. Cada fase te deixou uma ferramenta. Cada mentoria frustrante te deixou uma lição. Cada saída te deixou clareza. Isso não é fracasso, Fernanda. Isso é **mapa**.

Eu sei exatamente o que você sente quando olha pra tudo isso e pensa "por onde eu começo, se eu concilio o serviço, o teletrabalho, o empreendimento e ainda quero fazer certo dessa vez?". E sei também que você carrega uma ferida real: você já pagou mentoria que triplicou de valor sem entregar, que cobrava extra por ajuste. Você chegou aqui com o pé atrás — e com razão. Mas repara: você **NÃO** parou. Você voltou a estudar, voltou pro conteúdo, colocou um site bilíngue no ar em junho e está agora na fase de validação com a oferta definida. Você não está travada. Você está a UM cliente pagante de virar a chave.

Então vamos combinar uma coisa aqui e agora: você não precisa estar pronta, você precisa começar. E você já começou. O que falta não é conhecimento, não é ferramenta, não é capacidade — você é ensinável, disposta e já provou isso construindo tudo sozinha. O que falta é **método simples, foco e constância de execução**. É exatamente isso que esse dossiê vai te dar.



Sua meta de R\$20k contínuos por 3 anos antes de largar o cargo é inteligente, madura e possível — e eu vou te mostrar os números na sua frente pra você parar de achar que é sonho e enxergar como plano. Respira. O caminho existe. Vamos construir ele juntas, começando com o que você já tem.

2. POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO

Arquétipo de Marca

Arquétipo Principal: O Sábio (com força de Mentor/Criador).

Fernanda, seu arquétipo é o Sábio — e isso não é acaso, é a essência do que você já É. Você é analista, você articula redes, você dá aula, você constrói metodologia. O Sábio não vende hype, vende **clareza e verdade**. Ele não promete atalho mágico, promete entendimento e autonomia. Isso conversa perfeitamente com o seu propósito declarado: construir uma metodologia que as PMEs possam seguir **sozinhas, sem depender de mentoria eterna**. Você viveu na pele a dor de ser refém de mentoria cara — e transformou isso em bandeira. Esse é o posicionamento mais autêntico e mais poderoso que você pode ter: a arquiteta que ensina a pescar, não a que aluga a vara pra sempre.

O toque de **Criador** entra porque você constrói (site, sistema, GPTs, agentes). O toque de **Mentor** entra porque você guia com empatia — vem do serviço público, das políticas sociais, do trabalho com povos da floresta. Você une técnica com humanidade. Isso é raro.

Big Idea do Negócio

Big Idea: "IA que liberta, não que aprisiona — metodologia simples para pequenos negócios da América Latina crescerem com autonomia, sem depender de agências ou mentorias para sempre."

Headline Principal

Headline: "Sua pequena empresa funcionando com Inteligência Artificial — de forma simples, sua e sem depender de ninguém."

3 Headlines Alternativas

- 1 "Transformo pequenos negócios da América Latina em empresas que trabalham no automático com IA — e te ensino a manter."
- 2 "IA aplicada, não IA teórica: assistentes inteligentes que atendem, vendem e organizam seu negócio enquanto você respira."
- 3 "A ponte entre o seu negócio pequeno de hoje e a empresa autônoma que ele pode ser — construída com Inteligência Artificial."



Bio para Instagram

Digital Conect 12 | IA aplicada a pequenos negócios
Arquiteta de transformação digital
Assistentes de IA que atendem, vendem e organizam por você
Metodologia simples ' seu negócio no automático
Diagnóstico gratuito
digitalconect12.com

Conceitos para Marca Forte

- **Simplicidade radical:** nada de tecniquês. Se o cliente não entende, você não entregou.
- **Autonomia do cliente:** você entrega poder, não dependência. Esse é seu diferencial ético.
- **Autoridade acessível:** você domina, mas fala a língua de quem não domina.
- **Resultado mensurável:** cada projeto tem número — horas economizadas, atendimentos automatizados, leads convertidos.
- **Bilinguismo e ponte cultural:** você transita entre Brasil e o mercado hispano-americano com naturalidade.

Diferencial Competitivo

O que te torna única, Fernanda: você é uma **servidora pública com visão de política social que virou arquiteta de IA** — você entende de estrutura, de processo, de organização e de gente. A maioria dos "caras de IA" do mercado só sabe da parte técnica e não sabe conversar com um dono de PME. Você sabe. Além disso, você é **bilíngue e mira mercados de maior poder de compra (Chile e Uruguai)** enquanto tem custo de vida e operação brasileiros — margem gigante. E, o mais forte: você **não aprisiona o cliente**. Depois de queimar dinheiro com mentorias que triplicavam de valor, você faz o oposto do mercado. Isso é confiança, e confiança vende.

3. DUAS PERSONAS DE CLIENTE IDEAL

Persona 1 — Camila, a terapeuta que quer se digitalizar

- **Idade:** 38 anos
- **Profissão:** Psicóloga/terapeuta holística com consultório próprio em Santiago (Chile)
- **Faturamento atual:** equivalente a R\$12.000–R\$18.000/mês, mas 100% dependente do tempo dela
- **Nicho:** mercado de bem-estar, terapias integrativas, desenvolvimento pessoal



Dores específicas

- Perde horas respondendo dúvidas repetidas de pacientes no WhatsApp (horário, valores, agendamento).
- Não consegue agendar novos clientes de forma organizada — vive no caderno e no improviso.
- Fatura só enquanto atende; se para, o dinheiro para. Não tem escala.
- Tem conhecimento profundo, mas não sabe transformar em conteúdo digital que atraia clientes.
- Sente que "IA é coisa de gente da tecnologia", tem medo de parecer fria/impessoal com pacientes.

Objeções comuns

- "Meu trabalho é humano, IA vai deixar tudo robótico e frio."
- "Não tenho tempo nem cabeça para aprender ferramenta nova."
- "Já paguei curso online que não usei — como sei que dessa vez vai ser diferente?"

Onde encontrar

- Grupos de Facebook e WhatsApp de terapeutas holísticos, coaches e wellness na América Latina.
- Instagram: hashtags de terapia, mindfulness, bem-estar em espanhol.
- Comunidades de constelação familiar, aromaterapia, cacau ceremonial (mercado hippie chic que você já mapeou).
- Eventos e feiras de terapias integrativas online.

Por que compraria de Fernanda

Porque você fala a língua dela (literalmente, espanhol) e a língua da alma dela — você vem do social, você tem sensibilidade. Você mostra que a IA **vaicuidar do operacional pra ela ter MAIS tempo humano** com os pacientes, não menos. Você já tem os sites Camino de Presencia e Aconchegung como prova de que entende esse universo.

Persona 2 — Rodrigo, o dono de PME de serviços no Uruguai

- **Idade:** 45 anos
- **Profissão:** Dono de uma empresa pequena de serviços (contabilidade, imobiliária ou consultoria) em Montevidéu
- **Faturamento atual:** equivalente a R\$40.000–R\$80.000/mês, com 4 a 8 funcionários
- **Nicho:** serviços B2B para o mercado local

Dores específicas

- A equipe gasta tempo demais respondendo e-mails e mensagens repetitivas de clientes.
- Perde negócio porque demora a responder lead novo (às vezes horas ou dias).
-



Não tem CRM organizado — informação de cliente espalhada em planilha, WhatsApp e cabeça de funcionário.

- Quer crescer sem contratar mais gente (custo alto no Uruguai).
- Já ouviu falar de IA, tem curiosidade, mas não sabe por onde nem em quem confiar.

Objeções comuns

- "Isso deve ser caro e complicado de manter."
- "E depois que você instalar, quem dá suporte? Vou ficar dependente de você?"
- "Minha empresa é pequena, será que isso é pra mim ou só pra grandes?"

Onde encontrar

- LinkedIn (grupos de empresários e PMEs do Uruguai/Chile).
- Câmaras de comércio, associações setoriais, grupos de networking empresarial local.
- Comunidades de gestão de pequenas empresas no Facebook e WhatsApp.
- Indicação — Rodrigo compra e indica outros Rodrigos.

Por que compraria de Fernanda

Porque você responde exatamente a objeção que mais o assombra: **dependência**. Sua metodologia entrega autonomia. Você mostra número (horas economizadas, leads mais rápidos), fala a língua da gestão (você é analista de processos!) e tem custo Brasil com margem confortável para cobrar em dólar/peso. Você é a ponte segura entre o medo dele e o resultado que ele quer.

4. IDEIAS DE PRODUTOS COM IA

Análise do Nível Técnico

Fernanda, você declarou "não tenho familiaridade, mas sou ensinável" — e ao mesmo tempo listou N8N self-hosted, Evolution API e Typebot, que são ferramentas de nível intermediário-avançado. Isso me diz uma coisa: você está no nível **BÁSI-CO-INTERMEDIÁRIO com trajetória clara de subida**. Então minha recomendação é estratégica: **comece vendendo GPTs personalizados** (produto simples, entrega rápida, valida o negócio e te dá caixa) e **evolua para o stack N8N** conforme você domina. Assim você não trava esperando ficar "expert" — você fatura enquanto aprende. É o caminho que respeita sua meta de constância.

O que é um GPT personalizado (explicado como para leigo)



Imagine que você contrata um assistente que já nasce sabendo TUDO sobre um assunto específico do seu cliente, atende 24h por dia, nunca cansa e responde na hora. Um **GPT personalizado** é exatamente isso: um "robô de conversa" feito dentro do ChatGPT, treinado com as informações do negócio do cliente, para responder dúvidas, atender, orientar ou executar uma tarefa específica. Você não programa nada — você "ensina" o robô com instruções e documentos. É como montar um funcionário digital.

Como criar (passo a passo básico)

- 1 Entre no ChatGPT (versão paga) e clique em "Explorar GPTs" > "Criar".
- 2 Descreva o que ele deve fazer (ex: "Você é o assistente da clínica da Camila, responde sobre horários, valores e agenda").
- 3 Faça upload de documentos do cliente (tabela de preços, perguntas frequentes, tom de voz).
- 4 Teste, ajuste as respostas e refine.
- 5 Entregue o link/acesso ao cliente ou integre no site/WhatsApp dele (aí entram Typebot e Evolution API).

4 Ideias de GPTs para os seus nichos

- 1 **GPT "Recepcionista da Terapeuta"**(para Camila): responde dúvidas de agendamento, valores e serviços das terapias, com tom acolhedor, em espanhol.
- 2 **GPT "Primeiro Atendimento de Lead"**(para Rodrigo): qualifica leads novos automaticamente, responde na hora e agenda reunião.
- 3 **GPT "Assistente Pedagógico Sabedoria Digital"**: para suas próprias turmas — tira dúvidas dos alunos, reforça conteúdo, escala seu ensino (produto que você usa e vende como case).
- 4 **GPT "Articulador de Rede"**: organiza informação, gera resumos e responde dúvidas de projetos com comunidades/redes — nasce da sua experiência com a Rede Conexão Povos da Floresta e vira produto para ONGs e projetos sociais.

Tickets sugeridos por GPT:R\$1.500 a R\$5.000, dependendo da complexidade e do porte do cliente.

Como vender:posicione sempre como**"assistente de IA exclusivo para [problema do cliente]"**— não venda "um GPT", venda "seu recepcionista que atende 24h e nunca deixa cliente sem resposta".

Tabela de Produtos Recomendados

PRODUTO	DESCRIÇÃO	TICKET	COM- PLEXI- DADE	PRAZO	STACK
GPT Personalizado (entrada)	Assistente de IA treinado para 1 função específica (atendimento/dúvidas)	R\$1.500–R\$3.000	Baixa	3–5 dias	ChatGPT / Claude
GPT + Integração WhatsApp	GPT ligado ao WhatsApp do cliente, atendendo automático	R\$3.500–R\$6.000	Média	7–10 dias	ChatGPT + Typebot + Evolution API

Agente de Atendimento com Fluxo	Chatbot inteligente com fluxos, respostas e qualificação de lead	R\$6.000–R\$12.000 dia-Alta	15–20 dias	Dify / Aurea Chat + Claude + Typebot
Sistema de Automação Completo	Agente de vendas + CRM + follow-up automático (o "topo")	R\$12.000–R\$25.000+	30–45 dias	N8N + Claude/ChatGPT + Evolution API + Webhook + CRM

Sobre o Stack N8N (sua evolução natural)

Fernanda, o **N8N é como um LEGO de automações**— você conecta uma ferramenta na outra (WhatsApp ' IA ' planilha ' e-mail) sem precisar programar, arrastando blocos. Você já tem ele self-hosted, o que é excelente. Conforme você validar com os GPTs, você monta agentes completos: um **agente de vendas** que responde o lead, qualifica, agenda reunião e ainda registra tudo no CRM — sozinho. É aqui que estão os tickets de R\$12.000 a R\$25.000+. Não corra pra cá; chegue aqui com caixa e confiança dos primeiros clientes.

5. CÁLCULO REVERSO

Fernanda, sua meta declarada é clara: **R\$20.000/mês contínuos**. Vamos transformar isso em números concretos, na sua frente, pra você parar de achar que é longe.

Premissas

- Meta de faturamento mensal: **R\$20.000**
- Considerando seu foco em Chile/Uruguai (maior poder de compra), seus tickets tendem a ser mais altos que a média BR.
- Taxa de conversão realista de proposta ' cliente: ~30%
- Taxa de reunião ' proposta: ~70%
- Taxa de lead ' reunião agendada: ~20%

Cenários

CENÁRIO	TICKET MÉDIO	CLIENTES/MÊS	FATURAMENTO	PROPOSTAS NECESSÁRIAS	LEADS NECESSÁRIOS
Conservador	R\$2.500	8	R\$20.000	27	~193
Realista	R\$5.000	4	R\$20.000	14	~100
Otimista	R\$10.000	2	R\$20.000	7	~50

Leitura estratégica dos números

- No **cenário realista**, você precisa fechar **apenas 4 clientes por mês** com ticket de R\$5.000. Isso é totalmente viável com projetos de GPT + integração e pequenos agentes.
-



Para 4 vendas, você precisa de ~14 propostas ' ~20 reuniões ' ~100 leads no mês. Parece muito? São ~3 a 4 leads por dia — perfeitamente alcançável com os 3 funis da Seção 6.

- Conforme você sobe para agentes N8N (R\$10k+), você atinge os mesmos R\$20k com apenas **2 clientes/mês** — menos esforço de prospecção, mais entrega técnica.

A verdade nua: sua meta de R\$20k/mês não exige que você venda para 50 pessoas. Exige de 2 a 8 clientes bem selecionados. Isso é uma agenda de trabalho, não um milagre. E cabe no seu tempo de teletrabalho + empreendimento — desde que a prospecção seja constante. Constância é o seu único inimigo aqui, e os funis abaixo resolvem isso.

6. TRÊS FUNIS DE VENDAS

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

Este é o funil mais simples e poderoso, Fernanda. Funciona assim: você faz posts que conversam com o desejo da sua persona, manda mensagem para todos os novos seguidores e usa os stories para converter. Vamos personalizar para o seu nicho de **IA para PMEs e negócios de bem-estar da América Latina**.

Exemplos de posts para o feed

- "3 tarefas que a sua clínica/negócio ainda faz na mão e que uma IA resolve em segundos." (carrossel)
- "Você perde cliente porque demora a responder no WhatsApp? Deixa isso comigo." (post direto)
- "IA não vai deixar seu atendimento frio. Vai te dar tempo pra ser mais humano." (quebra de objeção da Camila)
- "Como um pequeno negócio no Chile automatizou 80% do atendimento — sem contratar ninguém." (case/prova)

Exemplo de mensagem de DM para novos seguidores

"Oi, [nome]! Vi que você começou a me seguir. Eu ajudo pequenos negócios a atender, organizar e vender com Inteligência Artificial — de um jeito simples e sem depender de ninguém. Me conta: você tem um negócio ou trabalha com quê? Adorei te ter por aqui!"

Estratégia de Stories semanal

- **SEGUNDA — Dor forte:** "Você sabia que negócios que não usam IA hoje vão gastar o DOBRO de tempo em tarefas que um assistente digital faz sozinho?" ' sequência de 4–5 stories (dor ' agitação ' prova ' oferta).
- **TERÇA a QUINTA — Ciclo de valor:** alterne dor ' conteúdo útil (ex: "3 coisas que uma IA já faz pelo seu WhatsApp") ' prova social ' oferta.
- **SEXTA a DOMINGO — Engajamento puro:** bastidores do seu dia (servidora + empreendedora), enquetes ("Você já usaria IA no seu negócio? Sim / Tenho medo"), opinião leve. Isso treina o algoritmo pra, na segunda, sua oferta alcançar mais gente.



Prova social (se ainda não tiver)

Faça **2 a 3 projetos gratuitos** — pode ser para uma terapeuta conhecida, um pequeno comércio, ou até usar o GPT das suas próprias turmas Sabedoria Digital como case. Colete depoimentos e o "antes e depois". Isso destrava tudo.

Dica: se quiser acelerar, rode tráfego pago nos posts que já performaram organicamente.

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 20–30 min, resolve um probleminha 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 seu dia a dia."
- 2 Diagnóstico (8–10 min):** perguntas estratégicas para achar a dor central.
- 3 Entrega de valor (5 min):** resolva algo ali mesmo.
- 4 Transição (2 min):** "Olha, isso foi só a ponta do iceberg. O que eu faço com meus clientes é..."
- 5 Apresentação da solução (5 min):** mostre o produto, como funciona, resultado esperado.
- 6 Fechamento:** "Faz sentido pra você? Quer que eu te mande a proposta?"

Perguntas de diagnóstico específicas para seu nicho

- "Quantas horas por dia você ou sua equipe gastam respondendo as MESMAS perguntas?"
- "Quando chega um cliente novo no WhatsApp fora do horário, o que acontece?"
- "Você tem onde guardar organizado as informações dos seus clientes, ou está espalhado?"
- "Se você tirasse uma semana de férias, o atendimento continuaria funcionando?"
- "O que você faria com 2 horas livres por dia?"

Problemas que você pode resolver na hora

- Montar na frente do lead um **mini-GPT** que responde as dúvidas frequentes do negócio dele (efeito "uau" instantâneo).
- Mostrar uma resposta automática de WhatsApp pronta para o caso dele.
- Rascunhar o fluxo de atendimento ideal em 5 minutos e mostrar onde a IA entra.



Como gerar agendamentos

Link na bio, CTA nos posts, story com enquete "Quer um diagnóstico grátis do seu atendimento? Sim/Quero", e DM direta para quem interage.

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

Este funil é mais agressivo e ideal para quem está começando e quer os primeiros clientes já. O gatilho que SEMPRE funciona: **crie uma IA de demonstração e mostre ela funcionando**. Quando as pessoas VEEM a IA rodando, elas compram — é muito mais forte que qualquer pitch.

Que tipo de IA de demonstração você deve criar

Crie um **GPT "Recepcionista Inteligente" genérico e impactante** — por exemplo, um assistente que responde dúvidas de agendamento e valores de uma clínica de bem-estar (fala ao coração do mercado terapeuta) OU um qualificador de leads para empresa de serviços (fala ao Rodrigo). Faça duas versões, uma para cada persona. Você já tem Typebot e Evolution API para deixar isso rodando de verdade no WhatsApp — o que aumenta o impacto brutalmente.

Quais grupos entrar

- Grupos de terapeutas holísticos, coaches e wellness da América Latina (Facebook/WhatsApp, em espanhol).
- Grupos de PMEs e empreendedores do Chile e Uruguai (LinkedIn, Facebook, Telegram).
- Comunidades de gestão de pequenos negócios, câmaras de comércio locais.
- Grupos ligados a projetos sociais e ONGs (aproveitando sua rede da Conexão Povos da Floresta) — nicho onde você tem autoridade natural.

Passo a passo

- 1 Crie o GPT/agente simples voltado ao nicho do grupo.
- 2 Grave um vídeo curto (30–60s) mostrando a IA respondendo de verdade.
- 3 Poste no grupo: "Pessoal, montei essa IA que responde as dúvidas dos clientes automaticamente, 24h, em português e espanhol. Ficou impressionante. Quem quiser testar no próprio negócio, me chama!"
- 4 Quem chamar ' Sessão de Diagnóstico (Funil 2) ' venda.

Como abordar (sem parecer vendedora chata)



Entre no grupo, participe genuinamente por alguns dias, ajude alguém de graça. Só depois poste a demonstração. Você vem do serviço público e do social — sua autoridade natural é a de quem **ajuda e organiza**, não a de quem empurra produto. Use isso. A demonstração vende sozinha; você só precisa mostrar.

Fernanda, esse é o seu mapa. Não tenta fazer os três funis ao mesmo tempo na primeira semana. Escolhe o Funil 1 (orgânico) para construir presença e o Funil 3 (prospecção com demo) para caixa rápido. O Funil 2 é a ponte que fecha os dois. Começa com o que você já tem, do jeito que você já é. O primeiro cliente pagante está mais perto do que você imagina — e ele é só o começo dos seus R\$20k contínuos. Bora.

7. LINHA EDITORIAL COMPLETA

Fernanda, antes das tabelas, uma verdade: você não vende "posts bonitos", você vende **transformação digital com IA para PMEs**. Seu conteúdo precisa provar, na prática, que você domina o que ensina. Cada peça é uma amostra grátis da sua competência. Como seu público-alvo está no Chile e Uruguai, você vai produzir com foco bilíngue (PT/ES) sempre que possível — legendas em espanhol nos Reels, carrosséis com versão ES fixada nos comentários.

Instagram

Por que o Instagram é essencial para a DC12

Seu ICP são donos e gestores de PMEs latino-americanas. Esse público consome Instagram diariamente para tomar decisões de compra e validar credibilidade antes de fechar contrato. Para uma arquiteta de transformação digital que quer faturar em dólar/peso sem exposição pessoal excessiva, o Instagram funciona como **vitruve de autoridade e prova social**: é onde o lead pesquisa seu nome antes de responder a proposta. Como você faz teletrabalho e concilia com o serviço público, o Instagram permite produção assíncrona (grava em bloco, agenda) — perfeito para quem tem janela limitada de tempo.

Como o algoritmo funciona (versão prática)

- **Reels**= alcance frio (pessoas que não te seguem). É sua ferramenta de atração. O algoritmo testa seu Reel em pequenos grupos; se **retenção nos primeiros 3 segundos** e **tempo de visualização** forem bons, ele expande.
- **Carrossel**= engajamento e salvamento. O algoritmo valoriza "salvos" e "compartilhados" mais que curtidas. Ideal para conteúdo educativo/autoridade.
- **Stories**= relacionamento com quem já te segue. Aquece o lead, gera confiança, quebra objeções. Use enquetes e caixinhas — respostas contam como interação forte.
- **Consistência**> perfeição. Postar 5x/semana sinaliza ao algoritmo que sua conta é ativa. Melhor 5 posts simples/semana do que 1 obra-prima quinzenal.

60 dias de conteúdo — Instagram

Regra: 5 posts/semana + Stories diários (mínimo 3 sequências/dia: bastidor da DC12, dica rápida, enquete/pergunta).

Semana 1 — Apresentação e território

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	TÍTULO/IDEIA
Seg	Topo	Atração	Reels	"3 tarefas que a IA já faz pela sua PME hoje (e você ainda paga alguém pra fazer)"
Ter	Topo	Conexão	Carrossel	"Quem é a DC12: de servidora pública a arquiteta de IA para PMEs"
Qua	Meio	Autoridade	Carrossel	"O que é 'transformação digital' de verdade (sem enrolação de consultor caro)"
Qui	Topo	Atração	Reels	"Testei o Claude respondendo cliente por mim: veja o resultado"
Sex	Meio	Quebra de objeção	Carrossel	"IA não vai substituir sua equipe — vai liberar ela pro que importa"

Semana 2 — Dor e diagnóstico

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	TÍTULO/IDEIA
Seg	Topo	Atração	Reels	"Sua PME perde X horas/semana em tarefa repetitiva. Vou provar."
Ter	Meio	Autoridade	Carrossel	"5 sinais de que sua empresa precisa de automação (agora)"
Qua	Topo	Conexão	Reels	"Por que escolhi atender PMEs do Chile e Uruguai"
Qui	Meio	Quebra de objeção	Carrossel	"'IA é coisa de empresa grande' — o maior mito que te custa dinheiro"
Sex	Fundo	Venda	Stories (sequência)	Bastidor: montando uma automação real + CTA "quer uma dessas?"

Semana 3 — Autoridade técnica

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	TÍTULO/IDEIA
Seg	Topo	Atração	Reels	"Atendimento automático no WhatsApp em 60 segundos (demonstração)"
Ter	Meio	Autoridade	Carrossel	"N8N, Typebot, Evolution API: o trio que automatiza seu atendimento"
Qua	Topo	Conexão	Reels	"Um dia real conciliando serviço público e a DC12"
Qui	Meio	Quebra de objeção	Carrossel	"Quanto custa NÃO automatizar? A conta que ninguém faz"
Sex	Fundo	Venda	Carrossel	"Como funciona um projeto com a DC12 (passo a passo)"

Semana 4 — Prova e resultado

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	TÍTULO/IDEIA
Seg	Topo	Atração	Reels	"3 erros que PMEs cometem ao tentar usar IA sozinhas"
Ter	Meio	Autoridade	Carrossel	"Antes x Depois: fluxo de atendimento sem IA vs. com IA"
Qua	Topo	Conexão	Reels	"Por que faturar em dólar mudou minha visão de negócio"
Qui	Fundo	Quebra de objeção	Stories	"Isso é caro? Vou te mostrar o ROI real" + enquete
Sex	Fundo	Venda	Carrossel	"Vagas abertas: diagnóstico gratuito de automação para 3 PMEs"

Semana 5 — Educação aprofundada

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	TÍTULO/IDEIA
Seg	Topo	Atração	Reels	"A IA respondeu 47 clientes enquanto eu dormia. Veja como."
Ter	Meio	Autoridade	Carrossel	"Glossário de IA para dono de PME (sem tecnicismos)"
Qua	Topo	Conexão	Reels	"Minha metodologia em 1 frase: autonomia, não dependência"
Qui	Meio	Quebra de objeção	Carrossel	"'Vou ficar refém do consultor? Não com a metodologia DC12"
Sex	Fundo	Venda	Stories	Depoimento/print de primeiro contato + CTA agendamento

Semana 6 — Metodologia DC12

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	TÍTULO/IDEIA
Seg	Topo	Atração	Reels	"Automatizei a gestão de uma loja em 3 passos"
Ter	Meio	Autoridade	Carrossel	"Os 4 pilares da transformação digital com IA na PME"
Qua	Topo	Conexão	Reels	"O que aprendi saindo de 3 mentorias que não entregaram"
Qui	Meio	Quebra de objeção	Carrossel	"Pacote fechado x mensalidade: qual faz sentido pra você"
Sex	Fundo	Venda	Carrossel	"Case: como estruturei atendimento + captação de leads com IA"

Semana 7 — Confiança e proximidade

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	TÍTULO/IDEIA
-----	-------	------	---------	--------------

Seg	Topo	Atração	Reels	"3 prompts do Claude que todo dono de PME deveria salvar"
Ter	Meio	Autoridade	Carrossel	"Como escolho as ferramentas certas pra cada cliente"
Qua	Topo	Conexão	Reels	"Meu porquê: independência financeira com segurança real"
Qui	Meio	Quebra de objeção	Carrossel	"IA sem perder o toque humano: como equilibrio isso"
Sex	Fundo	Venda	Stories	"Últimas vagas do diagnóstico deste mês" + link

Semana 8 — Conversão

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	TÍTULO/IDEIA
Seg	Topo	Atração	Reels	"O que muda na sua empresa 30 dias após automatizar"
Ter	Meio	Autoridade	Carrossel	"Checklist: sua PME está pronta pra escalar com IA?"
Qua	Topo	Conexão	Reels	"Do zero ao site bilíngue: a jornada da DC12"
Qui	Fundo	Quebra de objeção	Carrossel	"Todas as suas dúvidas sobre trabalhar com a DC12, respondi-das"
Sex	Fundo	Venda	Carrossel	"Como começar: agende seu diagnóstico gratuito hoje"

YouTube

Por que o YouTube é essencial para a DC12

YouTube é **conteúdo perene**: um vídeo bem posicionado por SEO trabalha por você durante anos, gerando leads enquanto você dorme ou está no serviço público. Para um negócio B2B de ticket mais alto, o YouTube constrói **autoridade profunda** que o Instagram não alcança — é onde o lead qualificado assiste 12 minutos seu explicando uma automação e chega no diagnóstico já convencido. Você já domina SEO (fez blogs, sites, palavras-chave). Aplique isso ao YouTube: títulos com termos que donos de PME pesquisam ("como automatizar atendimento WhatsApp", "IA para pequenas empresas").

Como o algoritmo funciona (versão prática)

- **CTR (taxa de clique):**thumbnail + título são 80% do jogo. Thumbnail com contraste, texto curto (3-4 palavras) e um rosto ou resultado visual.
- **Retenção:**os primeiros 30 segundos decidem tudo. Entregue o gancho e prometa o resultado imediatamente. Corte enrolação.
- **Consistência:**1 vídeo/semana já constrói canal. O algoritmo premia regularidade.
- **SEO:**título + descrição + tags com palavras-chave. Aproveite sua habilidade de SEO do blog.

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

SEM	FUNIL	TIPO	TÍTULO DO VÍDEO	GANCHO (PRIMEIROS 5S)
1	Topo	Atração	"Como automatizar o atendimento da sua empresa com IA (passo a passo real)"	"Nos próximos 12 minutos vou montar, na sua frente, um atendimento automático que responde clientes 24h."
2	Meio	Autoridade	"N8N, Typebot e Evolution API: o guia completo para automatizar sua PME"	"Essas 3 ferramentas gratuitas fazem o que consultorias cobram R\$5.000 pra entregar."
3	Topo	Atração	"5 tarefas que a IA já faz pela sua empresa (e você nem sabe)"	"Se sua equipe ainda faz isso à mão, você está queimando dinheiro todo dia."
4	Meio	Quebra de objeção	"IA é cara e complicada? Desmontando os 5 mitos que travam sua empresa"	"O maior mito custou milhares a empresários que eu conheço. Vou provar o contrário."
5	Fundo	Autoridade	"A metodologia DC12: transformação digital sem depender de consultor pra sempre"	"Meu objetivo não é te prender: é te dar autonomia. Deixa eu te mostrar como."
6	Topo	Atração	"Fiz uma automação completa de vendas em 1 hora — veja o resultado"	"Uma hora de trabalho pra economizar 20 horas por mês. Assiste até o fim."
7	Meio	Conexão	"De servidora pública a empreendedora de IA: minha jornada e o que aprendi"	"Errei em 3 mentorias antes de descobrir o que realmente funciona. Vou te contar."
8	Fundo	Venda	"Como funciona um projeto de automação com a DC12 (do diagnóstico à entrega)"	"Se você tem uma PME e quer escalar com IA, esse vídeo é o seu mapa."

LinkedIn

Fernanda, o seu perfilé **corporativo e B2B**— você vende transformação digital com IA para PMEs, tem background de servidora pública federal na área de governo digital, e é ponto focal de articulação institucional. O LinkedIn é território estratégico para você: é onde estão os gestores e donos de empresa com poder de decisão, e onde seu histórico institucional vira credibilidade instantânea.**Inclua LinkedIn na sua estratégia.**

Por que o LinkedIn é essencial para a DC12

Seu diferencial é raro: alguém que veio do setor público de inovação digital e agora entrega IA aplicada para PMEs. No LinkedIn isso é ouro — passa seriedade, método e visão institucional. É o canal ideal para atrair clientes de maior ticket e para o mercado latino (executivos chilenos e uruguaios usam LinkedIn intensamente para B2B).

Como o algoritmo funciona

- **Texto puro e carrossel (PDF)**performam melhor que links externos. O algoritmo penaliza link na primeira postagem — coloque link nos comentários.
- **Primeiras 2 linhas**decidem se a pessoa clica em "ver mais". Comece com afirmação forte ou pergunta.
- **Comentar em posts de outros**nas primeiras horas do seu post aumenta alcance.

- **Consistência:** 3 posts/semana é suficiente e sustentável para o seu tempo.

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

SEM	FUNIL	TIPO	FORMATO	TÍTULO/IDEIA
1	Topo	Conexão	Texto	"Por que saí do conforto do setor público para arquitetar IA em PMEs"
1	Meio	Autoridade	Carrossel PDF	"3 processos que toda PME deveria automatizar em 2025"
1	Topo	Atração	Texto	"A IA não vai roubar empregos na sua empresa. Isso sim vai."
2	Meio	Autoridade	Carrossel PDF	"O ROI real da automação: uma conta que gestores ignoram"
2	Topo	Conexão	Texto	"O que o governo digital me ensinou sobre transformar empresas"
2	Fundo	Venda	Texto	"Abri 3 diagnósticos gratuitos de automação. Como se candidatar."
3	Meio	Quebra de objeção	Carrossel PDF	""Minha empresa é pequena demais pra IA' — vamos conversar sobre isso"
3	Topo	Autoridade	Texto	"Mercado latino-americano e IA: a oportunidade que poucos veem"
3	Fundo	Autoridade	Carrossel PDF	"A metodologia DC12 explicada para gestores"
4-8	—	—	—	Alterne: 1 conexão + 1 autoridade + 1 venda/quebra de objeção por semana, adaptando temas das semanas do Instagram para linguagem executiva

8. ESCOPO SIMPLES DOS PROJETOS

Produto 1 — Diagnóstico de Automação com IA (porta de entrada)

- **O que é entregue:** relatório de diagnóstico com mapeamento de 3-5 processos automatizáveis, estimativa de horas/economia e roadmap de prioridades.
- **Etapas:**
- **O que o cliente fornece:** acesso a informações de rotina, volume de atendimento e ferramentas atuais.
- **Prazo estimado:** 5 a 7 dias.
- **Valor sugerido:** R\$ 497 a R\$ 800 (abatível na contratação de projeto maior).

Produto 2 — Automação de Atendimento (Typebot + Evolution API + N8N)

- **O que é entregue:** chatbot de atendimento no WhatsApp com fluxos, respostas automáticas, qualificação de leads e integração com planilha/CRM simples.
- **Etapas:**



- **O que o cliente fornece:** número de WhatsApp Business, lista de perguntas frequentes, materiais da empresa.
- **Prazo estimado:** 15 a 20 dias.
- **Valor sugerido:** R\$ 2.500 a R\$ 4.500.

Produto 3 — Central de Conhecimento e Gestão com IA (Notion + Claude)

- **O que é entregue:** painel de gestão no Notion com processos documentados, base de conhecimento e assistente de IA (Claude) treinado para responder dúvidas internas e gerar conteúdos.
- **Etapas:**
- **O que o cliente fornece:** documentos internos, acesso à equipe-chave.
- **Prazo estimado:** 20 a 25 dias.
- **Valor sugerido:** R\$ 3.000 a R\$ 5.500.

Produto 4 — Acompanhamento Mensal (recorrência)

- **O que é entregue:** manutenção das automações, ajustes de fluxos, novos prompts, relatório mensal de performance e 1 call estratégica.
- **Etapas:** ciclo mensal de revisão ' ajuste ' relatório ' call.
- **O que o cliente fornece:** feedback sobre resultados e novas demandas.
- **Prazo estimado:** contínuo (contrato mínimo de 3 meses).
- **Valor sugerido:** R\$ 800 a R\$ 1.500/mês por cliente.

Meta de faturamento recorrente: com 5 clientes de acompanhamento a R\$ 1.200 = R\$ 6.000/mês de base, somados a 2 projetos novos/mês (~R\$ 6.000 a R\$ 9.000). É assim que você chega aos R\$ 20k contínuos que definiu como marco da transição.

9. LISTA DE TAREFAS

Semana 1-2 (Fundação)

- ☐ Definir a oferta única do Diagnóstico de Automação (o que entrega, prazo, valor R\$ 497) em uma página do Notion
- ☐ Gravar 8 Reels de atração em bloco único (roteiros das Semanas 1-2 do Instagram) — 1 tarde de gravação
- ☐ Criar bio do Instagram bilíngue posicionando "Arquiteta de transformação digital com IA para PMEs"
- ☐ Configurar Notion como CRM simples: colunas Lead ' Contato feito ' Diagnóstico ' Proposta ' Fechado
- ☐ Escrever e publicar os 3 primeiros posts do LinkedIn (jornada + autoridade + atração)
- ☐ Listar 30 PMEs-alvo no Chile e Uruguai (setores: comércio, terapias, produtos naturais — seus nichos já estudados)



Semana 3-4 (Estrutura)

- ☐ Montar um Typebot de demonstração (case fictício) para usar como prova nos conteúdos
- ☐ Criar página de captura simples para o Diagnóstico Gratuito (3 vagas/mês)
- ☐ Gravar os 2 primeiros vídeos do YouTube (Semanas 1 e 2 do calendário)
- ☐ Escrever script de abordagem por DM/mensagem para os 30 leads latino-americanos (versão PT e ES)
- ☐ Enviar as 30 primeiras abordagens (10 por dia, 3 dias) e registrar respostas no Notion
- ☐ Criar template de proposta comercial no Canva (bilíngue)

Mês 2 (Tração)

- ☐ Realizar os primeiros 3 diagnósticos gratuitos/pagos e transformar pelo menos 1 em projeto pagante
- ☐ Documentar o primeiro projeto entregue como case (com prints e resultados)
- ☐ Publicar consistentemente: 5 posts Instagram + 1 vídeo YouTube + 3 posts LinkedIn por semana
- ☐ Criar o pacote de Automação de Atendimento formalizado com escopo e valor
- ☐ Configurar follow-up automático de leads (mensagem em D+2 e D+5 para quem não respondeu)
- ☐ Definir agenda fixa: bloco de 2h/dia para a DC12 sem conflitar com o teletrabalho

Mês 3 (Escala)

- ☐ Fechar o segundo e terceiro clientes de projeto
- ☐ Migrar 1 cliente de projeto para o plano de Acompanhamento Mensal (recorrência)
- ☐ Criar a versão inicial da "Metodologia DC12" documentada (para escalar sem depender só de você)
- ☐ Testar 1 anúncio pago segmentado para Chile/Uruguai (orçamento teste R\$ 300)
- ☐ Revisar precificação com base nos primeiros fechamentos (aumentar se a demanda validar)
- ☐ Consolidar 2 depoimentos em vídeo dos primeiros clientes para prova social

10. CASH.CODE — SUA FERRAMENTA DE EXECUÇÃO

Fernanda, você já saiu de 3 mentorias com aprendizado e sem entrega. O Cash.Code é diferente porque a execução está na sua mão — e você já provou que é ensinável. Então: **abra agora, não amanhã.**

Anúncios e criativos dos funis

- Abra o Cash.Code, vá na seção **decriação de criativos/anúncios**, insira sua oferta ("Diagnóstico de Automação com IA para PMEs") e gere 5 variações de copy para o público de Chile e Uruguai. Peça versões em espanhol.
- Use os criativos gerados para os Reels de atração das Semanas 1-4 do seu calendário de Instagram.



Páginas de captura e vendas

- No Cash.Code, use o módulo de **páginas/landing pages** para montar a página do Diagnóstico Gratuito (3 vagas/mês). Preencha com sua oferta real e conecte ao formulário (Forms) que você já domina.
- Gere também a página do pacote de Automação de Atendimento com o escopo da Seção 8.

Scripts de abordagem e follow-up

- Acesse a seção de **scripts/mensagens** do Cash.Code e gere a sequência de abordagem por DM (PT e ES), o follow-up D+2 e D+5, e o script da call de diagnóstico.
- Cole no Notion como templates prontos para reutilizar.

Conteúdos da linha editorial

- Use o Cash.Code para transformar cada linha das tabelas da Seção 7 em roteiro completo: entre no gerador de conteúdo, cole o título do post/vídeo e peça roteiro + legenda + CTA.
- Produza em bloco: gere os 8 roteiros de Reels da Semana 1-2 de uma vez.

Materiais de apresentação dos produtos

- No Cash.Code, gere a estrutura da sua proposta comercial e do relatório de diagnóstico. Depois, finalize o visual no Canva (que você já usa).
- Peça ao Cash.Code para gerar a explicação da "Metodologia DC12" em linguagem de gestor — base para seu material de autoridade.

11. LEITURAS RECOMENDADAS

1. StoryBrand (Donald Miller)

- **Por que para você:** você é ótima em construir narrativa (viu a evolução da DC12), mas precisa transformar isso em mensagem de venda clara para PMEs que não entendem de IA. Seu maior risco é falar técnico demais.
- **O que vai extrair:** o framework de posicionar o cliente como herói e você como o guia — exatamente o tom da metodologia DC12 ("autonomia, não dependência").
- **Como aplicar:** reescreva a bio, a página de captura e o pitch do diagnóstico colocando o dono da PME como protagonista e a IA como a ferramenta que resolve a dor dele.

2. SPIN Selling (Neil Rackham)

- **Por que para você:** sua venda é consultiva e de ticket médio/alto, feita em call de diagnóstico. SPIN é o método de vendas B2B por perguntas — perfeito para quem não quer "empurrar" nada.



- **O que vai extrair:** a estrutura de perguntas de Situação, Problema, Implicação e Necessidade que faz o cliente perceber sozinho que precisa de você.
- **Como aplicar:** monte o roteiro da sua call de diagnóstico gratuito seguindo as 4 etapas do SPIN — o lead sai da call já convencido do valor.

3. Essencialismo (Greg McKeown)

- **Por que para você:** seu maior desafio declarado é conciliar serviço público, teletrabalho e a DC12 com constância. Você já se dispersou em muitos veículos (blog, xadrez, terapeutas, hippie chic). Foco é seu jogo agora.
- **O que vai extrair:** o critério de fazer menos, porém melhor — cortar o que não leva ao marco dos R\$ 20k contínuos.
- **Como aplicar:** use o princípio para blindar seu bloco de 2h/dia da DC12 e para dizer "não" a distrações de nicho, mantendo foco em PMEs latino-americanas com IA.

12. FECHAMENTO — MENSAGEM DA ANA

Fernanda, deixa eu te dizer o que eu vi lendo a sua história.

Você não é uma iniciante. Você é uma mulher que já testou, errou, saiu de mentorias que não entregaram e — repara nisso — **nunca desistiu do destino, só trocou de veículo**. De copywriter invisível a arquiteta de transformação digital com IA. Isso não é fracasso acumulado, é experiência destilada. Você chegou aqui com clareza que a maioria leva anos pra ter.

Agora, a verdade dura: seu inimigo nunca foi falta de conhecimento. Você é ensinável, tem as ferramentas, tem o site bilíngue no ar, tem ICP definido. Seu inimigo é a **dispersão** e a espera pela segurança perfeita. Aquela regra dos "R\$ 20k por 3 anos antes de sair" é sábia como blindagem — mas não pode virar desculpa pra não começar HOJE. Segurança não vem de esperar. Vem de faturar o primeiro real, depois o segundo, depois de repetir até virar sistema.

Você não precisa estar pronta. Você já está. Esse documento é o seu mapa — do primeiro cliente aos R\$ 20k contínuos. Agora é contigo.

Ação para AGORA (30 minutos)

Abra o Notion. Crie uma página chamada "Diagnóstico de Automação com IA — DC12". Escreva em 5 linhas: o que entrega, prazo (7 dias), valor (R\$ 497). Depois, abra o Cash.Code e gere o script de abordagem em espanhol. Escolha **1 empresário** Chile ou Uruguai que você admira e envie a primeira mensagem ainda hoje.

Não é o post perfeito. Não é o funil completo. É **uma mensagem, uma empresa, hoje**. É assim que a servidora pública vira empresária de verdade — não num salto, mas num primeiro passo que você dá agora, antes de fechar esse documento.

Vai lá, Fernanda. O mercado latino está esperando você. E eu também.

— Ana Paula Perci