D O S S I Ê

P L A N O D E A Ç Ã O

ANA PAULA PERCI

Estratégia | Marketing | Inteligência Artificial

Elaborado para

Raimundo César Ribeiro Leite Filho

Atualmente, eu atuo como estrategista digital, atuando como mentor e consultor com implementação em negócios de experts. Isso não significa que eu quero atuar nessa área.

Versão 1 — 19/07/2026

PERCI — Direitos Reservados — 2026

DOSSIÊ ESTRATÉGICO — Raimundo César Ribeiro Leite Filho

1. PARABÉNS!

CAMPO	INFORMAÇÃO
Nome	Raimundo César Ribeiro Leite Filho
Idade	33 anos
Background	100% empreendedor digital
Nicho atual	Estrategista digital — mentor e consultor com implementação em negócios de experts
Objetivo declarado	Fechar contratos de 5 e 6 dígitos usando IA
Programa	Plano de Ação
Meta financeira	A definir (vamos construir juntos neste dossiê)

César, deixa eu te falar uma coisa logo de cara: eu li nas suas respostas uma frase que a maioria das pessoas não tem coragem de escrever. Você disse que atua como estrategista digital, "isso não significa que eu quero atuar nessa área". Essa honestidade é rara e é exatamente ela que vai te levar pra frente. Você não está preso ao que faz hoje — você está usando o que faz hoje como ponte pra onde você quer chegar. Isso, meu caro, é pensamento de estrategista de verdade.

Eu sei que você olha pro mercado, vê todo mundo falando de IA, vê contratos gordos passando, e pensa "eu tenho capacidade pra isso, mas por onde eu começo de fato?". Começa aqui. Agora. Com o que você já tem: uma cabeça de empreendedor 100% digital, experiência real implementando em negócios de experts, e a clareza de que a IA é o veículo. Você não precisa reinventar quem você é. Você precisa reposicionar o que você já sabe e colocar a IA como o produto que entrega valor tangível e caro.

E olha, sobre esses contratos de 5 e 6 dígitos: eles não são fantasia. Eles são matemática. Ao longo deste dossiê você vai ver os números na sua frente — quantos clientes, qual ticket, quantas reuniões. Quando você enxerga o caminho como uma conta e não como um sonho, o medo vira plano. Você já é empreendedor. Agora você vai virar um empreendedor de IA com posicionamento de autoridade e ticket alto. Bora construir isso passo a passo.

2. POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO

Arquétipo de Marca

Arquétipo principal: O Sábio-Criador (híbrido).

O**Sábio**combina com você porque seu valor central é entregar clareza estratégica — você enxerga o negócio do expert de fora e mostra o caminho. Mas você não é um sábio teórico: você**implementa**. Por isso o**Criador**entra forte — você constrói soluções de IA reais, coisas que funcionam, que o cliente vê rodando. Essa combinação é poderosíssima porque você une**autoridade intelectual**(Sábio) com**entrega concreta**(Criador). No mercado de IA, tem muito guru que só fala e pouca gente que entrega. Você vai ser o cara que fala E entrega.

Big Idea do Negócio

Big Idea:"Eu não vendo IA. Eu instalo inteligência no seu negócio — sistemas que trabalham por você enquanto você dorme, gerando resultado mensurável, não hype."

Headline Principal

Headline:"Transformo negócios de experts em máquinas de escala com Inteligência Artificial aplicada — não teoria, resultado que você mede."

3 Headlines Alternativas

1. "Enquanto seus concorrentes falam de IA, eu instalo IA que fecha vendas por você."
2. "Estratégia + IA: eu construo o sistema que faz seu negócio de expert crescer sem depender de você o tempo todo."
3. "Contratos travados, tempo esgotado, escala impossível? Eu resolvo os três com IA sob medida."

Bio para Instagram

```
Raimundo César | Estrategista de IA para Experts
Instalo inteligência que gera resultado (não hype)
Sistemas de IA que escalam seu negócio
Diagnóstico gratuito ' link abaixo
Agende sua sessão
```

Conceitos para Marca Forte

- **Resultado mensurável:**nada de "IA revolucionária" genérica. Você mostra número, print, antes e depois.
- **Autoridade acessível:**você é o especialista que fala a língua do dono do negócio, sem jargão técnico.
- **Implementação, não só consultoria:**seu diferencial é entregar a coisa funcionando, não um PDF de recomendações.
- **Simplicidade poderosa:**você traduz IA complexa em soluções que o cliente entende e usa.
- **Escala sem dependência:**seu discurso central é liberar o expert do operacional.

PERCI — Direitos Reservados — 2026

Diferencial Competitivo

O mercado está cheio de duas categorias: os**teóricos de IA**(que dão curso, palestra, ebook, mas nunca instalaram nada) e os**técnicos puros**(que sabem programar mas não entendem de negócio nem de vendas). Você fica exatamente no meio — e esse meio é ouro. Você é o**estrategista digital que entende o negócio do expert por dentro**(porque já implementa nesse mundo)**e agora usa a IA como ferramenta de entrega**. Você não vende ferramenta, você vende transformação de negócio. Esse é o seu território e quase ninguém está ocupando ele direito.

3. DUAS PERSONAS DE CLIENTE IDEAL

Persona 1 — Marcelo, o Expert Sobrecarregado

- **Idade:**41 anos
- **Profissão:**Coach de negócios / mentor de infoproduto
- **Faturamento atual:**R$ 60 mil a R$ 150 mil/mês, mas com margem apertada e equipe enxuta

Dores específicas

1. Passa o dia inteiro respondendo dúvidas de alunos e leads no WhatsApp — não consegue escalar o atendimento.
2. Perde vendas porque não dá conta de fazer follow-up em todos os leads que entram.
3. Tem uma base grande de alunos, mas nenhum sistema que reengaje ou faça upsell automático.
4. Sente que o negócio "para" quando ele para — é 100% dependente da presença dele.
5. Vê os concorrentes falando de IA e sente que está ficando pra trás, mas não sabe por onde começar.

Objeções comuns

1. "IA é complicado, minha equipe não vai saber usar."
2. "Já tentei automação antes e ficou robótico, afastou meus clientes."
3. "Isso não é caro demais pro retorno que dá?"

Onde encontrar

- Grupos de Facebook e Telegram de lançamento e infoprodutos
- Eventos de marketing digital (Hotmart, Congresso de Lançamento, eventos regionais)

- LinkedIn de coaches e mentores
- Comunidades pagas de mentoria de negócios digitais

Por que compraria de você

Porque você**fala a língua dele**— você já implementa em negócios de experts, então entende a dor da escala e da dependência. Você não chega com papo técnico, chega mostrando como a IA vai devolver o tempo dele e recuperar vendas perdidas. Ele confia porque você é do mundo dele.

Persona 2 — Daniela, a Dona de Negócio Local em Crescimento

- **Idade:**37 anos
- **Profissão:**Dona de clínica de estética / consultório com múltiplos profissionais
- **Faturamento atual:**R$ 40 mil a R$ 90 mil/mês, negócio físico com forte presença digital

Dores específicas

1. A recepção/secretária não dá conta de responder tudo e agendar — leads esfriam esperando resposta.
2. Muita gente pede orçamento, mas ninguém faz o follow-up e as pessoas somem.
3. Não tem tempo pra criar conteúdo e responder DM no Instagram, que é onde os clientes chegam.
4. Perde horário vago porque não tem sistema de reagendamento e lembrete automático.
5. Sente que poderia faturar muito mais com a mesma estrutura, mas o gargalo é o atendimento manual.

Objeções comuns

1. "Meu público é mais velho / mais tradicional, será que vai aceitar falar com IA?"
2. "Eu não entendo nada de tecnologia, vou depender de você pra sempre?"
3. "E se a IA responder errado e passar uma imagem ruim do meu negócio?"

Onde encontrar

- Grupos de WhatsApp e associações comerciais da região (CDL, Sebrae, ACE)
- Grupos de Facebook de empreendedores locais
- Instagram de negócios de serviço (estética, saúde, odontologia)
- Eventos e feiras de negócios locais

Por que compraria de você

Porque ela quer**resolver o gargalo de atendimento agora**e você mostra a IA funcionando na prática. Ela não quer entender de tecnologia — quer que alguém instale e resolva. Seu posicionamento de "eu implemento, não só recomendo" bate exatamente na necessidade dela.

4. IDEIAS DE PRODUTOS COM IA

Análise do seu nível técnico

César, você não declarou habilidades técnicas específicas, então vou te posicionar no ponto mais inteligente pra começar:**nível básico a intermediário**, com produto principal em**GPTs personalizados**. Isso é estratégico porque te faz entrar no mercado RÁPIDO, com produto que dá pra criar sem programar, e conforme você fecha contratos você escala pra automações mais complexas (N8N, agentes) e sobe o ticket. Começa simples, entrega valor, ganha caixa e autoridade — depois complexifica.

O que é um GPT personalizado (explicação simples)

Um GPT personalizado é como contratar um funcionário digital treinado especificamente pro negócio do seu cliente. Sabe o ChatGPT? Pois é — dentro dele você pode criar uma versão "customizada" que já sabe tudo sobre o negócio do cliente: o tom de voz da marca, as perguntas frequentes, os serviços, os preços, as objeções. Aí, em vez de responder genérico, ele responde como se fosse um assistente exclusivo daquela empresa.**Não precisa programar nada**— você configura por texto, dentro do próprio ChatGPT (plano Plus).

Como criar (passo a passo básico)

1. Acesse o ChatGPT Plus ’ menu "Explorar GPTs" ’ "Criar"
2. Dê um nome e descreva a função (ex: "assistente de vendas da Clínica X")
3. Na aba de instruções, escreva o comportamento: como responder, o que oferecer, quando agendar
4. Faça upload de documentos do cliente (tabela de preços, FAQ, materiais)
5. Teste com perguntas reais até ficar redondo
6. Entregue com um manual simples de uso ou incorpore num link/botão de WhatsApp

3-4 ideias de GPTs para o seu nicho (experts e negócios digitais)

1. **GPT Fechador de Vendas:**treinado no processo de vendas do expert, responde objeções, qualifica leads e conduz pro fechamento ou agendamento.
2.

GPT Suporte de Alunos:responde 80% das dúvidas recorrentes de alunos de mentoria/curso, liberando o expert e a equipe.

3. **GPT Criador de Conteúdo com a Voz da Marca:**gera posts, roteiros de reels e e-mails já no tom de voz específico do cliente.
4. **GPT Diagnóstico de Negócio:**faz perguntas estratégicas ao lead e entrega um mini-diagnóstico automatizado (ótimo como isca e como produto).

Tickets sugeridos

De**R$ 1.500 a R$ 5.000 por GPT**— dependendo da complexidade, quantidade de treinamento e integração. Pacotes com 2-3 GPTs integrados podem chegar tranquilamente a R$ 8.000–R$ 12.000.

Como vender

Posicione sempre como**"assistente de IA exclusivo para [problema específico do cliente]"**. Ninguém quer comprar "um GPT". Todo mundo quer comprar "um funcionário digital que responde meus leads 24h e não deixa venda esfriar". Venda o resultado, não a ferramenta.

Tabela de Produtos Recomendados

PRODUTO	DESCRIÇÃO	TICKET	COMPLEXIDADE	PRAZO	STACK
GPT Suporte de Alunos	Assistente que responde dúvidas recorrentes automaticamente	R$ 1.500–R$ 2.500	**Baixa**	5-7 dias	ChatGPT Plus
GPT Fechador de Vendas	Assistente que qualifica leads e conduz ao agendamento	R$ 2.500–R$ 5.000	**Média**	7-12 dias	ChatGPT + Canva (materiais)
Pacote IA Completo (3 GPTs)	Suporte + Vendas + Conteúdo integrados ao fluxo	R$ 8.000–R$ 12.000	Média-Alta	15-20 dias	ChatGPT + Make (integrações leves)
Sistema de Atendimento com Agente	Agente conectado ao WhatsApp com follow-up automático	R$ 12.000–R$ 25.000	**Alta**	20-30 dias	Make/Zapier + API ChatGPT + WhatsApp

Comece pelos dois primeiros. Quando dominar, suba pro pacote e depois pro sistema com agente — é aí que moram os contratos de 5 dígitos que você quer fechar.

5. CÁLCULO REVERSO

César, seu objetivo é fechar contratos de 5 e 6 dígitos. Vamos ancorar isso numa**meta mensal de R$ 30.000**como ponto de partida realista pra quem está estruturando o posicionamento agora. Isso te coloca no caminho dos R$ 360 mil/ano, e à medida que você sobe o ticket, chega nos contratos maiores. Vamos aos números.

Premissas do funil

- Taxa de fechamento de proposta: ~30% (venda consultiva de alto valor)
- Taxa de reunião ’ proposta: ~60%
- Taxa de lead ’ reunião agendada: ~20%

Cenários

CENÁRIO	TICKET MÉDIO	CLIENTES/MÊS	FATURAMENTO	PROPOSTAS NECESSÁRIAS	LEADS NECESSÁRIOS
Conservador	R$ 3.000	5	R$ 15.000	~17	~140
Realista	R$ 5.000	6	R$ 30.000	~20	~165
Otimista	R$ 10.000	6	R$ 60.000	~20	~165

Leitura dos números

Olha o que os números te mostram: no cenário**realista**, você precisa de apenas**6 clientes por mês**a um ticket de R$ 5.000 pra bater R$ 30 mil. Pra isso, você precisa de cerca de**20 propostas**e**165 leads**no mês. Isso dá aproximadamente**5-6 leads novos por dia**— totalmente viável com os 3 funis que vou te entregar na próxima seção.

E repara no cenário**otimista**: com os MESMOS 6 clientes, se você sobe o ticket de R$ 5 mil pra R$ 10 mil (vendendo o pacote completo ou o sistema com agente), você**dobra o faturamento sem gerar um lead a mais**. É por isso que eu insisto: seu trabalho não é só gerar mais lead, é**subir o ticket**com posicionamento e entrega. É assim que você sai dos 5 dígitos por contrato e chega nos 6 dígitos. A meta é matemática, César. E a matemática está a seu favor.

6. TRÊS FUNIS DE VENDAS

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

Esse é o funil que você liga hoje, de graça. A lógica:**atrai no feed, converte no direct e nos stories.**

Estratégia de conteúdo no feed

Faça posts que conversem direto com a dor do Marcelo e da Daniela. Exemplos de posts pro seu nicho:

- "Você está perdendo venda toda vez que demora pra responder um lead no WhatsApp. Uma IA responde em 3 segundos, 24h por dia. Veja como:" (carrossel mostrando o antes/depois)
- "Coach, para de responder as mesmas 10 perguntas todo dia. Deixa a IA fazer isso e volta a vender." (reels)
-

"Instalei uma IA no negócio de um cliente e ele recuperou R$ 18 mil em vendas que estavam esfriando. Vou te mostrar como." (post com print/depoimento)

Mensagem de DM para novos seguidores

Envie pra TODO novo seguidor, de forma natural:

> "Opa, [nome]! Vi que você começou a me seguir, obrigado Você trabalha com [experts/negócio digital]? Pergunto porque tenho ajudado gente do seu segmento a instalar IA que responde leads e fecha venda no automático. Se quiser, te mando um diagnóstico rápido e sem compromisso do que dá pra automatizar no seu. Topa?"

Sequência de Stories semanal

DIA	FOCO	ESTRUTURA
Segunda	Dor forte	"80% dos experts perdem lead por demora no atendimento. Você é um deles?" ’ agitação ’ prova ’ oferta de diagnóstico
Terça	Conteúdo de valor	Ensine 1 coisa prática ("3 respostas que sua IA precisa saber dar")
Quarta	Prova social	Print de resultado, depoimento, IA rodando
Quinta	Dor + oferta	Reforce a dor ’ mostre a solução ’ CTA "quer um diagnóstico?"
Sexta a Domingo	Engajamento puro	Bastidores, opinião, enquete "você já usa IA no seu negócio?", polêmica leve

Sequências curtas de 4-5 stories por dia:**dor** ’**agitação** ’**prova** ’**oferta**.

Prova social do zero

Se você ainda não tem prints, faça**2-3 projetos gratuitos**para experts do seu círculo em troca de depoimento e permissão de mostrar resultado. Isso vira seu portfólio e destrava tudo.

Se quiser acelerar, coloque**tráfego pago**nos posts que mais performarem organicamente.

Funil 2 — Sessão de Diagnóstico (Venda consultiva)

Esse funil converte alto porque você entrega valor ANTES de vender.

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 atendimento hoje."
2.

Diagnóstico (8-10 min):faça perguntas estratégicas específicas do seu nicho:

3. **Entrega de valor (5 min):**resolva algo na hora. Exemplo prático que você pode fazer: monte na frente do cliente um mini-GPT que responde as 3 perguntas mais frequentes dele — ou mostre um cálculo do quanto ele perde por mês em leads não respondidos. Ele precisa sentir o "uau".
4. **Transição (2 min):**"Legal, isso aqui foi só a ponta do iceberg. O que eu faço com meus clientes é instalar isso de forma completa e integrada..."
5. **Apresentação da solução (5 min):**mostre exatamente o produto (GPT Fechador, pacote completo), como funciona, prazo e o resultado esperado em número.
6. **Fechamento:**"Faz sentido pra você? Quer que eu te mande a proposta ainda hoje?"

Problemas que você resolve na hora (para o "uau")

- Mostrar o cálculo de leads perdidos = dinheiro perdido no mês
- Criar um GPT de resposta rápida ao vivo
- Mapear os 3 pontos onde a IA entra imediatamente no fluxo dele

Como gerar agendamentos

Link na bio, CTA nos posts, enquete nos stories ("quer um diagnóstico grátis?"), e DM direta pros leads que engajaram.

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

Esse é agressivo e funciona demais pra quem está começando. O gatilho:**mostrar a IA funcionando na prática.**Ver é comprar.

Passo a passo

1. Crie um GPT simples voltado pro nicho do grupo. Sugestões pro seu perfil:
2. Grave um vídeo curto (30-60s) mostrando a IA respondendo perguntas reais na tela.
3. Poste no grupo com texto natural:

> "Pessoal, montei uma IA que responde os leads de [coach/clínica/expert] automaticamente, 24h, no tom da marca. Ficou impressionante — respondeu tudo certinho e já puxa pro agendamento. Gravei um vídeo rápido mostrando. Quem quiser que eu monte uma versão do seu negócio pra testar, me chama no direct "

1. Quem chamar ' chama pro**diagnóstico (Funil 2)**' venda.

Onde entrar

TIPO DE GRUPO	ONDE ENCONTRAR	PERSONA ALVO
Experts / infoprodutos	Grupos de Facebook e Telegram de lançamento, comunidades de mentoria	Marcelo
Negócios locais	WhatsApp da CDL, Sebrae, ACE, grupos de empreendedores da sua região	Daniela
Marketing digital	Grupos de LinkedIn e Facebook de agências e social media	Ambos

Tipo de IA de demonstração que você deve criar

Comece com o**GPT Fechador de Vendas**e o**GPT de Atendimento/Agendamento**— são os dois que geram o "uau" mais rápido porque mexem direto com dinheiro (venda) e com tempo (atendimento). São exatamente as dores que fazem o Marcelo e a Daniela pegarem o cartão.

César, você tem tudo pra sair na frente: cabeça de estrategista, experiência com experts e agora um plano na mão. O que falta não é preparo — é começar. Escolhe UM funil e liga ele essa semana. O resto a gente ajusta rodando. Bora.

7. LINHA EDITORIAL COMPLETA

Raimundo, seu conteúdo é o que vai fazer você sair da posição de "mais um mentor" para a posição de**estrategista digital com IA que fecha contratos de 5 e 6 dígitos**. Conteúdo não é vaidade — é o motor que enche seu pipeline de leads qualificados. Vamos ao plano por canal.

Instagram

Por que Instagram é essencial para você

O Instagram é onde os experts (seu público-alvo) passam o tempo e onde tomam decisão de contratar consultoria. Para quem vende serviço de alto valor, o Instagram funciona como**vitrine de autoridade + prova social**. É lá que o lead te "investiga" antes de assinar um contrato de R$ 30 mil ou R$ 100 mil. Se o seu perfil não vender autoridade e resultado, o contrato de 6 dígitos não fecha. Simples assim.

Como o algoritmo funciona (na prática)

- **Alcance:**o Instagram entrega primeiro para uma amostra pequena da sua audiência. Se essa amostra engaja (salva, compartilha, comenta), ele amplia a entrega.
-

Reels > Carrossel > Stories em alcance de novos: Reels são a principal ferramenta de atração de gente nova. Carrossel é o rei do salvamento e da autoridade. Stories nutrem quem já te segue e vendem.

- **Métricas que o algoritmo valoriza:** salvamentos e compartilhamentos pesam mais que curtidas. Tempo de retenção no Reels é decisivo — os 3 primeiros segundos definem tudo.
- **Consistência:** postar 5x por semana + stories diários sinaliza ao algoritmo que sua conta é ativa e merece distribuição.

60 dias de conteúdo — Instagram

Semana 1 — Autoridade e apresentação

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
Seg	Topo	Atração	Reels	"3 erros que fazem experts perderem R$ 50 mil por mês sem perceber"
Ter	Meio	Autoridade	Carrossel	"Como eu uso IA para dobrar a receita de um mentor em 90 dias"
Qua	Topo	Conexão	Stories	Bastidor: uma reunião de estratégia real (com print autorizado)
Qui	Meio	Quebra de objeção	Reels	"Consultoria cara não é gasto, é o investimento mais barato que você faz"
Sex	Fundo	Venda	Carrossel	"O que está incluso na minha implementação estratégica com IA"

Semana 2 — Prova e método

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
Seg	Topo	Atração	Reels	"Se você é expert e ainda não usa IA, você está entregando dinheiro pra concorrência"
Ter	Meio	Autoridade	Carrossel	Case: número de faturamento antes x depois de um cliente
Qua	Topo	Conexão	Stories	Enquete: "Qual seu maior gargalo hoje? Leads / Fechamento / Entrega"
Qui	Meio	Quebra de objeção	Reels	"Não é sobre trabalhar mais, é sobre estrutura. Eu explico"
Sex	Fundo	Venda	Stories	CTA direto: "Restam 2 vagas de diagnóstico esta semana. Chama no direct"

Semana 3 — Educação de mercado

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
Seg	Topo	Atração	Reels	"A diferença entre um estrategista e um 'gestor de tráfego'"

Ter	Meio	Autoridade	Carrossel	"O funil de venda que eu implemento em negócios de experts"
Qua	Meio	Conexão	Stories	Responde 3 dúvidas reais que chegaram no direct
Qui	Topo	Atração	Reels	"IA não vai te substituir. Quem usa IA vai."
Sex	Fundo	Venda	Carrossel	"Como funciona meu processo de diagnóstico gratuito (e o que vem depois)"

Semana 4 — Conexão e autoridade

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
Seg	Topo	Atração	Reels	"3 ferramentas de IA que todo expert deveria estar usando agora"
Ter	Meio	Autoridade	Carrossel	"Minha visão sobre o futuro do mercado de experts em 2025"
Qua	Topo	Conexão	Stories	Story pessoal: por que virei estrategista digital
Qui	Meio	Quebra de objeção	Reels	"'Eu já tento sozinho.' Ok. E como estão os resultados?"
Sex	Fundo	Venda	Stories	Depoimento em vídeo de um cliente atendido

Semana 5 — Aprofundamento de método

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
Seg	Topo	Atração	Reels	"O maior erro dos experts que faturam mas não escalam"
Ter	Meio	Autoridade	Carrossel	"Passo a passo: como estruturar uma oferta de alto valor"
Qua	Topo	Conexão	Stories	Bastidor de um dia de trabalho seu
Qui	Meio	Quebra de objeção	Reels	"Por que cobrar barato está afundando o seu negócio"
Sex	Fundo	Venda	Carrossel	"Os 3 tipos de cliente com quem eu trabalho (e resultado de cada um)"

Semana 6 — Prova social intensa

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
Seg	Topo	Atração	Reels	"Como um cliente saiu de R$ 20 mil para R$ 80 mil/mês"
Ter	Meio	Autoridade	Carrossel	"O que muda quando você tem estratégia + IA rodando juntas"
Qua	Meio	Conexão	Stories	Caixinha de perguntas sobre IA e negócios
Qui	Topo	Atração	Reels	"Pare de vender hora. Comece a vender resultado."

Sex	Fundo	Venda	Stories	Abertura de agenda para diagnóstico da semana

Semana 7 — Posicionamento e visão

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
Seg	Topo	Atração	Reels	"Contrato de 6 dígitos não é sorte. É posicionamento."
Ter	Meio	Autoridade	Carrossel	"Meu framework de implementação estratégica em 4 fases"
Qua	Topo	Conexão	Stories	Compartilhe uma reflexão / lição da semana
Qui	Meio	Quebra de objeção	Reels	"'Não tenho tempo pra implementar.' Por isso você me contrata."
Sex	Fundo	Venda	Carrossel	"Como saber se você está pronto para trabalhar comigo"

Semana 8 — Consolidação e conversão

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
Seg	Topo	Atração	Reels	"O que eu faria se começasse do zero no mercado de experts hoje"
Ter	Meio	Autoridade	Carrossel	Recap: os melhores insights dos últimos 60 dias
Qua	Topo	Conexão	Stories	Bastidor de um fechamento de contrato recente
Qui	Meio	Quebra de objeção	Reels	"Você não precisa de mais um curso. Precisa de execução."
Sex	Fundo	Venda	Stories + Carrossel	Oferta clara: "Últimas vagas do trimestre. Link na bio."

YouTube

Por que YouTube é essencial para você

Enquanto o Instagram gera desejo rápido, o YouTube constrói**autoridade profunda e perene**. Um expert que está avaliando um contrato de R$ 100 mil vai querer te ver falando por 20 minutos, com profundidade. Um vídeo bem feito trabalha por você por anos, aparecendo em buscas de "como escalar negócio de expert" ou "IA para consultoria". É o canal que transforma curiosos em clientes de alto ticket.

Como o algoritmo funciona (na prática)

- **CTR (taxa de clique):**título + thumbnail são responsáveis por 80% do clique. Sem clique, não há vídeo.
-

Retenção:o YouTube mede quanto tempo as pessoas assistem. Os primeiros 30 segundos definem se ficam. Entregue o gancho e prometa o valor logo.

- **Consistência:**1 a 2 vídeos por semana no mesmo tema treina o algoritmo a te recomendar para o público certo.
- **SEO:**títulos com palavras que as pessoas buscam + descrição bem feita = tráfego orgânico contínuo.

60 dias de conteúdo — YouTube

SEMANA	FUNIL	TIPO	TÍTULO DO VÍDEO	GANCHO (PRIMEIROS 5S)
1	Topo	Atração	Como usar IA para escalar um negócio de expert em 2025	"Se você fatura mas não escala, o problema não é você — é a estrutura. Neste vídeo vou te mostrar exatamente o que muda."
1	Meio	Autoridade	O funil de vendas que uso para experts fecharem R$ 50 mil/mês	"Vou abrir na tela o funil real que implementei num cliente e que dobrou o faturamento dele."
2	Topo	Atração	5 erros que impedem experts de crescer (e como corrigir hoje)	"O erro número 3 custa em média R$ 30 mil por mês pra quem comete — e quase ninguém percebe."
2	Meio	Quebra de objeção	'Consultoria é cara?' Fiz as contas e vou te provar o contrário	"Você acha que consultoria é gasto. Em 8 minutos vou te mostrar por que é o investimento mais barato que existe."
3	Topo	Atração	IA para negócios: por onde começar sem se perder	"Todo mundo fala de IA, mas ninguém te mostra o passo 1. Hoje eu mostro."
3	Fundo	Autoridade	Como é trabalhar comigo: meu processo de implementação estratégica	"Vou te levar por dentro do meu método de 4 fases, do diagnóstico ao resultado."
4	Topo	Atração	Como fechar contratos de alto valor sem baixar preço	"Quem baixa preço para fechar está afundando o próprio negócio. Deixa eu te explicar."
4	Meio	Conexão	Minha história: como me tornei estrategista digital	"Não comecei pronto. Comecei quebrado e sem clientes. Esse é o caminho real."
5	Topo	Atração	O futuro do mercado de experts: o que vem em 2025	"Se você é expert, o próximo ano vai separar quem escala de quem some. Vou te preparar."
5	Meio	Autoridade	Estratégia + IA na prática: estudo de caso completo	"Vou destrinchar um case real, com números na tela, do antes ao depois."

SEMANA	FUNIL	TIPO	TÍTULO DO VÍDEO	GANCHO (PRIMEIROS 5S)
6	Topo	Atração	3 ferramentas de IA que todo expert deveria usar agora	"A terceira ferramenta economiza 15 horas da minha semana. Anota o nome."
6	Fundo	Venda	Você está pronto para escalar? Faça este diagnóstico comigo	"Vou te dar 5 perguntas que revelam se você está pronto para investir em estrutura."
7	Topo	Atração	Por que ter estratégia vale mais que ter tráfego	"Tráfego sem estratégia é dinheiro jogado fora. Vou te mostrar a diferença."
7	Meio	Quebra de objeção	'Não tenho tempo pra implementar': o erro que te mantém pequeno	"Justamente por não ter tempo é que você precisa de alguém que executa. Deixa eu explicar."

PERCI — Direitos Reservados — 2026

8	Meio	Autoridade	Meu framework completo de crescimento para experts	"Vou entregar de graça o mapa que uso em contratos de 6 dígitos."
8	Fundo	Venda	Como trabalhar comigo em 2025 (vagas limitadas)	"Se você chegou até aqui, esse vídeo é pra você. Vou explicar como começar."

LinkedIn

Raimundo, seu perfil é**B2B e consultivo**— você vende implementação estratégica para experts e negócios. O LinkedIn é território fértil para você, especialmente para contratos de 6 dígitos, onde a decisão passa por credibilidade profissional.

Por que LinkedIn é essencial para você

No LinkedIn está o público com poder de decisão e verba: donos de negócio, experts consolidados, gestores. É onde o discurso de "estratégia + IA + resultado" tem mais peso e menos ruído. Um post bem posicionado aqui pode gerar um contrato de R$ 100 mil sozinho.

Como o algoritmo funciona (na prática)

- **Primeira hora é decisiva:**o LinkedIn testa seu post com uma amostra. Comentários (não curtidas) valem ouro.
- **Formato texto + carrossel PDF (documento) performam muito bem.**
- **Consistência de 3 a 4 posts por semana**já te coloca acima de 95% dos perfis.
- **Evite links no corpo do post**— o algoritmo penaliza. Coloque o link no primeiro comentário.

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

SEMANA	FUNIL	TIPO	IDEIA DO POST
1	Topo	Autoridade	"O que aprendi implementando IA em negócios de experts" (post texto)
1	Meio	Quebra de objeção	"Por que empresas que cortam consultoria em crise afundam mais rápido"
1	Fundo	Venda	Case com números: "De R$ 20 mil a R$ 80 mil/mês em 90 dias"
2	Topo	Autoridade	"3 sinais de que seu negócio de expert atingiu um teto invisível"
2	Meio	Conexão	Bastidor de decisão estratégica com um cliente (sem expor nome)
2	Fundo	Venda	"Estou abrindo 2 vagas de diagnóstico estratégico este mês"
3	Topo	Autoridade	Documento PDF: "Framework de crescimento em 4 fases"
3	Meio	Quebra de objeção	"IA não substitui estratégia. Ela potencializa."

3	Fundo	Venda	Depoimento de cliente + CTA
4	Topo	Autoridade	"O erro de posicionamento que mantém experts presos ao preço baixo"
4	Meio	Conexão	Sua jornada: do zero à consultoria de alto valor
4	Fundo	Venda	"Como saber se você está pronto para escalar"
5-8	—	—	Repetir a lógica: 1 autoridade + 1 quebra/conexão + 1 venda por semana, variando temas de IA, posicionamento, escala e prova social

8. ESCOPO SIMPLES DOS PROJETOS

Raimundo, aqui estão os escopos dos produtos sugeridos, prontos para você apresentar em proposta. São a base para seus contratos de 5 e 6 dígitos.

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

- **O que é entregue:**análise completa do negócio do cliente + relatório de oportunidades + roadmap de 90 dias com uso de IA.
- **Etapas do projeto:**
- **O que o cliente precisa fornecer:**acesso a métricas, faturamento, funil atual e ferramentas usadas.
- **Prazo estimado:**7 a 10 dias.
- **Valor sugerido:**R$ 3.500 a R$ 5.000 (abatível na contratação da implementação).

Produto 2 — Implementação Estratégica com IA (contrato de 5 dígitos)

- **O que é entregue:**estruturação completa do funil de vendas + implementação de ferramentas de IA + scripts de venda + acompanhamento.
- **Etapas do projeto:**
- **O que o cliente precisa fornecer:**acesso às contas, verba de mídia, disponibilidade da equipe para reuniões quinzenais.
- **Prazo estimado:**60 a 90 dias.
- **Valor sugerido:**R$ 25.000 a R$ 45.000.

Produto 3 — Mentoria Estratégica de Alto Nível (contrato de 6 dígitos / recorrência)

- **O que é entregue:**acompanhamento estratégico contínuo, participação nas decisões-chave, implementação de IA no negócio inteiro e mentoria da equipe.
- **Etapas do projeto:**
- **O que o cliente precisa fornecer:**acesso total a dados, comprometimento da liderança, verba dedicada.
- **Prazo estimado:**contrato de 6 a 12 meses.
-

Valor sugerido:R$ 100.000 a R$ 180.000 (parcelável em mensalidades de R$ 10 mil a R$ 15 mil).

9. LISTA DE TAREFAS

Semana 1-2 (Fundação)

- [ ] Definir com clareza seu posicionamento em uma frase: "Ajudo experts a [resultado] usando estratégia + IA"
- [ ] Reescrever a bio do Instagram e o headline do LinkedIn com esse posicionamento
- [ ] Listar seus 3 melhores cases (com números reais) e organizar prints/depoimentos
- [ ] Montar os 3 escopos de produto (Diagnóstico, Implementação, Mentoria) em documento de proposta
- [ ] Definir os valores finais de cada produto e as condições de pagamento
- [ ] Gravar os 5 primeiros Reels da Semana 1 do calendário

Semana 3-4 (Estrutura)

- [ ] Publicar os 5 posts semanais no Instagram + stories diários (seguir calendário)
- [ ] Gravar e publicar os 2 primeiros vídeos do YouTube
- [ ] Criar template de proposta comercial (PDF ou apresentação)
- [ ] Estruturar seu processo de diagnóstico gratuito como isca de conversão
- [ ] Definir CTA padrão: "Chama no direct" / "Link na bio para diagnóstico"
- [ ] Publicar 3 posts no LinkedIn conforme o calendário

Mês 2 (Tração)

- [ ] Manter ritmo de 5 posts/semana no Instagram + 2 vídeos/semana no YouTube
- [ ] Fazer no mínimo 8 diagnósticos gratuitos com leads qualificados
- [ ] Enviar no mínimo 5 propostas de Implementação (Produto 2)
- [ ] Fechar o primeiro contrato de 5 dígitos
- [ ] Coletar depoimento em vídeo dos primeiros clientes atendidos
- [ ] Ajustar conteúdos com base nas métricas (quais Reels e vídeos performaram melhor)

Mês 3 (Escala)

- [ ] Refinar oferta de Mentoria de Alto Nível (Produto 3) e prospectar 3 clientes ideais para 6 dígitos
- [ ] Estruturar processo comercial replicável (agendamento ’ diagnóstico ’ proposta ’ fechamento)
- [ ] Documentar seu método em um framework nomeado (ex: "Método CR de Escala com IA")

PERCI — Direitos Reservados — 2026

- [ ] Iniciar captação por LinkedIn de clientes B2B de maior porte
- [ ] Fechar o primeiro contrato de 6 dígitos ou recorrência anual
- [ ] Avaliar contratar apoio (VA ou editor) para escalar produção de conteúdo

10. OFERTA ESPECIAL — CASH.CODE

Raimundo, seja honesto comigo por um segundo.

Você acabou de receber um plano completo. Posicionamento, produtos, funil, 60 dias de conteúdo para 3 canais, escopos e lista de tarefas. Está tudo aqui.**Mas tem um detalhe que ninguém te conta:**executar tudo isso sozinho vai te consumir meses.

Só o calendário de conteúdo já são mais de 100 peças entre Instagram, YouTube e LinkedIn. Some a isso montar propostas, escrever scripts de venda, criar anúncios, estruturar páginas... Cada dia que você gasta produzindo é um dia que você não gasta fechando contrato.

O**Cash.Code**existe exatamente para resolver isso. Ele é a ferramenta que acelera a execução de**tudo**que está nesse dossiê:

- Seus anúncios? Ele monta.
- Suas páginas de captura e venda? Ele monta.
- Seus scripts de venda e roteiros de conteúdo? Ele monta.

Em minutos. Não em semanas.

Sua meta é fechar contratos de 5 e 6 dígitos.**O Cash.Code é o atalho.**Enquanto você economiza 20 horas por semana de produção, você usa esse tempo pra fazer o que realmente traz dinheiro: diagnóstico, proposta e fechamento.

Você pode fazer tudo manual? Pode. Vai demorar 3x mais e vai te desgastar 3x mais. A escolha é sua.

Se quer transformar esse plano em resultado o mais rápido possível, o Cash.Code é o próximo passo lógico.**Fale com a nossa equipe e garanta seu acesso.**É a diferença entre "vou começar mês que vem" e "já estou faturando".

11. LEITURAS RECOMENDADAS

1. SPIN Selling (Neil Rackham)

- **Por que esse livro para você:**você quer fechar contratos de 5 e 6 dígitos. SPIN Selling é o método de vendas complexas de alto valor mais respeitado do mundo — exatamente o seu cenário.
- **O que vai extrair de mais valioso:**a técnica de fazer perguntas de Situação, Problema, Implicação e Necessidade que fazem o próprio cliente concluir que precisa de você — sem você empurrar.
- **Como aplicar no negócio dele:**use o framework SPIN nas suas calls de diagnóstico gratuito. Quando o expert verbaliza o custo do problema dele, o preço da sua consultoria passa a parecer barato.

2. Negocie Como Se Sua Vida Dependesse Disso (Chris Voss)

- **Por que esse livro para você:**fechar contratos altos é, no fim, negociação. E aqui está o melhor negociador do FBI ensinando como conduzir conversas de alta pressão.
- **O que vai extrair de mais valioso:**técnicas como espelhamento, rotulação de emoções e o "não" estratégico — ferramentas para não baixar preço e ainda assim fechar.
- **Como aplicar no negócio dele:**aplique nas negociações de valor. Quando o cliente diz "está caro", você não desconta — você usa as técnicas do Voss para reancorar a conversa no valor.

3. StoryBrand (Donald Miller)

- **Por que esse livro para você:**seu conteúdo e suas ofertas precisam comunicar com clareza. StoryBrand é o método definitivo para transformar mensagem confusa em mensagem que vende.
- **O que vai extrair de mais valioso:**o framework de posicionar o cliente como herói e você como o guia — exatamente o papel de um estrategista/mentor.
- **Como aplicar no negócio dele:**reescreva sua bio, sua página de vendas e seus scripts de conteúdo usando o roteiro StoryBrand. Sua comunicação vai ficar 10x mais clara e persuasiva.

12. FECHAMENTO — MENSAGEM DA ANA

Raimundo, chegou até aqui. Isso já diz muito sobre você.

Deixa eu te falar uma verdade sem rodeio: você tem um posicionamento poderoso nas mãos — estratégia + IA para experts. Esse é um dos mercados que mais vai crescer nos próximos anos. Mas eu vi na sua ficha uma frase que preciso comentar:**"isso não significa que eu quero atuar nessa área."**

Ótimo. Guarda essa inquietação, mas não use ela como desculpa pra não executar agora. O caminho pra descobrir onde você realmente quer chegar**passa por fazer**. Você não descobre parado. Você descobre em movimento, fechando contratos, atendendo clientes, testando. O plano que está nas suas mãos serve tanto pra você faturar hoje quanto pra você ter clareza de amanhã.

E olha: você não precisa estar pronto. Ninguém que fecha 6 dígitos estava pronto quando começou.**Você precisa começar.-** Esse documento é o seu mapa. O território, quem caminha é você.

Para de planejar o plano. O plano já está feito. Agora é execução.

Ação para AGORA (30 minutos)

Pega o celular e faz isso antes de fechar esse documento:

1. Reescreve sua bio do Instagram com seu novo posicionamento (5 min).
2. Grava o primeiro Reels da Semana 1:**"3 erros que fazem experts perderem R$ 50 mil por mês"**— sem edição perfeita, só fala pra câmera (15 min).

3 Publica. Hoje. Agora. (10 min).

Não é sobre estar bom. É sobre estar no ar. O primeiro post quebra a inércia — e é a inércia que mata a maioria.

Agora é contigo, Raimundo. Vai fazer acontecer.

Ana Paula Perci

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

ENTRAR AGORA