



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

Hellena Aguiar

Hoje, na operação de coprodução, a gente não trabalha com recorte de nicho, atendemos especialistas de segmentos variados, porque o que entregamos (estratégia, execução, tráfego) se aplica independente do tema do produto. Mas, olhando pro objetivo do modelo de negócio, a transição pra consultorias, o nicho passa a ser marketing e vendas.

Versão 1 — 28/07/2026



DOSSIÊ ESTRATÉGICO — Hellena Aguiar

1. PARABÉNS!

Nome:Hellena Aguiar

Idade:27 anos

Background:Coprodução de especialistas e infoprodutores digitais — estratégia, copy, gestão de tráfego e execução de projeto, do planejamento à entrega. Sócia na We Founders.

Nicho (em transição):De coprodução multissegmento para consultoria em marketing e vendas para negócios digitais, com IA como núcleo da entrega.

Objetivo central:Sair do modelo de coprodução e lançar o primeiro produto de IA que consolide o posicionamento da empresa como consultoria.

Meta financeira:Não informada (vamos estimar no Cálculo Reverso).

Hellena, deixa eu começar reconhecendo uma coisa: o que você trouxe aqui não é dúvida de quem está perdido. É dúvida de quem já está no jogo há tempo suficiente para saber exatamente onde aperta. Você não me pediu "como faço tráfego" ou "como fecho cliente". Você me trouxe o problema real de quem opera de verdade: "como eu paro de vender esforço personalizado e passo a vender um produto com escopo fechado?". Isso é maduro. Isso é de quem já rodou muito na operação e agora quer construir ativo, não só entregar hora.

E eu quero que você enxergue o tamanho do que já tem na mão. Você e seus sócios dominam três frentes que raramente moram na mesma empresa: execução (fazer sair do papel), leitura de dados e padrões, e construção de sistemas com IA. A maioria do mercado tem uma dessas. Você tem as três, com stack técnico de verdade — Make, n8n, ManyChat, API oficial da Meta, ActiveCampaign, Claude no dia a dia. Isso não é "mais uma agência que faz bot de atendimento". Isso é matéria-prima para uma consultoria de altíssimo valor. O seu problema não é falta de capacidade. É falta de recorte.

Então vou ser direta com você, do jeito que a gente combina: o seu desafio não é aprender a fazer — você já sabe fazer. O seu desafio é decidir o que NÃO vai fazer. Escopo fechado se constrói cortando, não somando. E é exatamente isso que a gente vai fazer neste dossiê: transformar "atendemos qualquer especialista com o que ele precisar" em "resolvemos ESTE problema, para ESTA persona, com ESTE sistema, por ESTE valor". Você não precisa estar pronta para lançar o produto perfeito. Você precisa fechar o escopo mínimo e começar a vender. O resto se ajusta com cliente pagando. Bora.

2. POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO

Arquétipo de marca



Arquétipo principal — O Sábio (com força de Criador): A We Founders não vende hype de IA. Vende clareza, leitura de dados e sistemas que funcionam. O Sábio é o arquétipo de quem enxerga o padrão que o cliente não vê e traduz complexidade em decisão. Combina com vocês porque o diferencial de vocês não é "fazer bonito" — é entender o negócio do cliente a ponto de saber onde a IA gera receita, e onde ela é só enfeite caro. A camada de Criador entra porque vocês não só aconselham: vocês constroem o sistema. Sábio que executa. Essa é a combinação rara e é o seu ouro.

Big Idea do negócio

Big Idea do Negócio: "A IA não substitui a sua estratégia — ela executa a estratégia certa em escala. Nós construímos o sistema que faz sua máquina de marketing e vendas rodar sozinha, com inteligência de quem já operou centenas de lançamentos."

Headline principal

Headline Principal: "Transformamos a operação de marketing e vendas do seu negócio digital em um sistema de IA que executa, mede e escala — sem depender de você o tempo todo."

3 headlines alternativas

- "Você não precisa de mais uma ferramenta de IA. Precisa de um sistema que vende enquanto você dorme."
- "Da estratégia à execução automatizada: implementamos IA no coração da sua máquina de vendas."
- "Consultoria + IA para negócios digitais que querem parar de trocar tempo por resultado."

Bio para Instagram

We Founders | Consultoria + IA para negócios digitais
Sistemas de marketing e vendas que executam sozinhos
Estratégia, dados e IA aplicada por quem já operou de verdade
Diagnóstico gratuito abaixo

Conceitos para marca forte

- **Autoridade de operação:** vocês falam de dentro do jogo, não da arquibancada. Já executaram, têm cicatriz.
- **IA como meio, resultado como fim:** a comunicação nunca vende "IA". Vende receita, tempo liberado, previsibilidade.
- **Sistema, não tarefa:** vocês não entregam um bot solto. Entregam uma engrenagem que se conecta ao negócio inteiro.
- **Clareza sobre complexidade:** traduzir o técnico em decisão de negócio. Simplicidade é sofisticação.
- **Resultado mensurável:** tudo tem indicador. Vocês leem dados e provam o que a IA mudou.

Diferencial competitivo

O mercado de "IA para empresas" está lotado de duas coisas: gente técnica que sabe montar automação mas não entende de negócio, e gente de marketing que fala de IA mas não sabe implementar nada. A We Founders ocupa o espaço vazio no meio: três sócios que juntam execução real de marketing (centenas de lançamentos coproduzidos), leitura de dados e padrões, e



construção de sistemas com IA. Vocês não vendem "um bot". Vendem um sistema de marketing e vendas com IA no núcleo, desenhado por quem sabe onde o dinheiro entra. Isso é impossível de commoditizar, porque o valor está no repertório de operação — e repertório não se copia com prompt.

3. DUAS PERSONAS DE CLIENTE IDEAL

Persona 1 — Rafael, o Especialista em Escala

- **Idade:** 34 anos
- **Profissão:** Infoprodutor / especialista digital (mentor, curso online) faturando entre R\$80 mil e R\$250 mil por mês
- **Faturamento atual:** R\$150 mil/mês em média, com meses de pico em lançamento

Dores específicas

- O time de atendimento e pré-venda não dá conta do volume de leads e perde vendas por demora na resposta.
- Depende totalmente da presença dele para vender — se ele para de gravar e aparecer, o faturamento cai.
- Não consegue nutrir a base de leads e clientes antigos de forma consistente; dinheiro parado na lista.
- Operação bagunçada: usa cinco ferramentas que não conversam entre si, e ninguém tem o dado consolidado.
- Sente que "todo mundo está usando IA" e ele está ficando para trás, mas não sabe por onde começar sem virar bagunça.

Objeções comuns

- "Eu já tenho um time, por que preciso de vocês?"
- "IA vai despersonalizar meu atendimento e meus alunos vão perceber."
- "Já tentei automatizar antes e virou uma bagunça que ninguém sustentou."

Onde encontrar essa persona

- Grupos e comunidades de lançamento e infoproduto (comunidades de mentorias de tráfego e lançamento).
- Eventos de marketing digital e imersões presenciais de grandes players.
- LinkedIn e Instagram seguindo criadores de conteúdo sobre lançamentos.
- Indicação de coprodutores e gestores de tráfego (a rede que você já tem).

Por que ela compraria de Hellena Aguiar

Porque você fala a língua dele. Você já coproduziu operações como a dele e sabe exatamente onde a máquina vaza. Ele não vai ter que te explicar o que é CPL, checkout ou remarketing — você vive isso. Isso reduz a barreira de confiança em 90%.



Persona 2 — Camila, a Prestadora de Serviço que Quer Sair da Operação

- **Idade:** 31 anos
- **Profissão:** Dona de agência pequena ou prestadora de serviço digital (social media, gestora de tráfego, consultora) faturando entre R\$20 mil e R\$60 mil por mês
- **Faturamento atual:** R\$35 mil/mês, mas presa dentro da operação, entregando ela mesma quase tudo

Dores específicas

- Está no teto do próprio tempo: para faturar mais, teria que trabalhar mais horas que já não tem.
- Perde tempo demais com tarefas repetitivas (relatórios, resposta de leads, criação de conteúdo base).
- Não consegue escalar porque cada cliente é um atendimento manual e artesanal.
- Quer se diferenciar da concorrência que cobra barato, mas não sabe como agregar valor real.
- Tem medo de contratar equipe e aumentar o custo fixo sem garantia de receita.

Objeções comuns

- "Não tenho orçamento agora para investir em consultoria."
- "Eu mesma consigo aprender a montar essas automações vendo tutorial."
- "Meu negócio é pequeno demais para isso, não vale a pena."

Onde encontrar essa persona

- Grupos de Facebook e WhatsApp de agências e prestadores de serviço.
- Comunidades de gestores de tráfego e social media.
- Eventos e workshops locais (Sebrae, associações, coworkings).
- Instagram, seguindo hashtags de agência e marketing local.

Por que ela compraria de Hellen Aguiar

Porque você entrega o que ela não tem tempo nem repertório técnico para montar sozinha, e faz isso virar ativo do negócio dela — algo que ela pode inclusive revender. Você resolve a dor mais aguda dela: sair da operação sem perder qualidade. Ela vê em você o espelho de onde quer chegar.

Observação estratégica: Rafael é seu cliente de ticket alto e ciclo de venda mais consultivo. Camila é seu cliente de volume e produto mais empacotado. Comece o posicionamento mirando Rafael (maior ticket, menor esforço de convencimento porque você já conhece o mundo dele), e use Camila como escada de entrada com produto padronizado.

4. IDEIAS DE PRODUTOS COM IA

Análise de nível técnico

Hellena, seu nível é claramente **AVANÇADO**. Você e os sócios dominam n8n, Make, ManyChat, DevZapp, API oficial da Meta, ActiveCampaign, Claude e ChatGPT como camada de execução. Isso muda o jogo: você não precisa vender GPT solto de R\$2 mil. Você tem capacidade de entregar **sistemas de IA completos** com ticket de R\$5 mil a R\$25 mil ou mais. É exatamente isso que resolve seu desafio de escopo fechado com diferenciação — o valor está no sistema, não numa ferramenta commoditizada.

O stack técnico (explicado de forma simples)

- **N8N:** é como um LEGO de automações. Você conecta uma ferramenta na outra (WhatsApp, CRM, planilha, IA) sem precisar programar do zero. É a espinha dorsal que faz tudo conversar.
- **API do ChatGPT / Claude:** é o "cérebro" que pensa, responde, qualifica e escreve. A API deixa esse cérebro trabalhar dentro do seu sistema, não só no chat.
- **Dify:** é uma plataforma para construir agentes de IA com base de conhecimento própria — você "ensina" a IA com os materiais do cliente e ela responde como se fosse a empresa.
- **Aurea Chat:** camada de atendimento e conversação para colocar o agente conversando com o cliente final de forma fluida.
- **Webhook + CRM:** o webhook é o "mensageiro" que avisa uma ferramenta quando algo aconteceu na outra. O CRM é onde os leads e vendas ficam organizados. Juntos, garantem que nenhum lead se perca.

O foco dos seus produtos deve ser **agentes de vendas e atendimento automatizado para negócios digitais** — porque é o seu nicho de transição (marketing e vendas) e é onde você tem repertório de operação insubstituível.

Tabela de produtos recomendados

PRODUTO	DESCRIÇÃO	TICKET	COMPLEX- IDADE	PRAZO
Agente de Qualificação de Leads	IA que atende, qualifica e agenda no WhatsApp e Insta-gram	R\$5.000 a R\$8.000	Média	15 a 20 dias
Sistema de Atendimento e Vendas	Agente com base de conhecimento do cliente + CRM integrado	R\$9.000 a R\$15.000	Alta	25 a 35 dias
Máquina de Marketing com IA	Sistema completo: captação, nutrição, qualificação e venda	R\$15.000 a R\$25.000+	Muito alta	40 a 60 dias
Diagnóstico + Blueprint de IA	Mapeamento da operação + plano de implementação	R\$2.500 a R\$4.000	Baixa	7 a 10 dias

Detalhamento do stack de cada produto



- **Diagnóstico + Blueprint de IA:** produto de entrada e porta de venda. Vocês mapeiam a operação de marketing e vendas do cliente, identificam os pontos de vazamento e entregam um plano de onde a IA gera receita. Stack: Claude para análise, Notion para o entregável. Serve como funil para os produtos maiores.
- **Agente de Qualificação de Leads:** o mais simples para começar a escalar. Stack: n8n + API do Claude/ChatGPT + ManyChat ou DevZapp (WhatsApp/Instagram) + webhook para o CRM. Entrega: um agente que responde leads na hora, qualifica pelas perguntas certas e agenda reunião ou passa lead quente para o time.
- **Sistema de Atendimento e Vendas:** Stack: Dify (base de conhecimento do cliente) + Aurea Chat (camada de conversa) + n8n (orquestração) + ActiveCampaign (nutrição) + CRM. Entrega: agente que conhece o produto do cliente, tira dúvidas, contorna objeções e conduz até o checkout.
- **Máquina de Marketing com IA:** o carro-chefe de ticket alto, feito sob medida para o Rafael. Stack completo: API da Meta (tráfego e captação) + n8n + Dify + Aurea Chat + ActiveCampaign + CRM + dashboards de dados. Entrega: sistema ponta a ponta que capta, nutre, qualifica, vende e reporta.

Recomendação de sequência: lance primeiro o **Diagnóstico + Blueprint** e o **Agente de Qualificação de Leads**. São escopos fechados, rápidos de entregar e resolvem seu problema de "cada cliente é diferente". Padronize esses dois, gere caixa e prova social, e suba para os produtos maiores.

5. CÁLCULO REVERSO

Como a meta financeira não foi informada, vou estimar com base no seu porte e objetivo de transição: uma meta de **R\$60.000/mês de faturamento** na nova frente de consultoria + IA. É uma meta realista para uma operação com três sócios e stack técnico avançado, e representa a substituição saudável da receita de coprodução.

Cenários

CENÁRIO	TICKET MÉDIO	CLIENTES/MÊS	FATURAMENTO	LEADS NECESSÁRIOS
Conservador	R\$6.000	6	R\$36.000	120
Realista	R\$10.000	6	R\$60.000	150
Otimista	R\$15.000	6	R\$90.000	180

Comentário sobre propostas e reuniões

Vamos destrinchar o cenário realista, que é a sua meta de R\$60 mil/mês. Com ticket médio de R\$10.000, você precisa fechar **6 clientes por mês**. Considerando uma taxa de fechamento de 30% nas sessões de diagnóstico (totalmente factível na venda consultiva, ainda mais com o seu repertório), você precisa realizar cerca de **20 sessões de diagnóstico por mês**— algo em torno de 5 por semana.

Para conseguir essas 20 reuniões qualificadas, considerando que nem todo lead agenda, você precisa gerar aproximadamente **150 leads/mês** (com taxa de agendamento de 13% a 15%). Isso significa uns 5 leads novos por dia entre orgânico, prospecção ativa e indicações.



Traduzindo: **5 conversas por dia** que viram **5 diagnósticos por semana** que viram **6 fechamentos por mês**. Esse é o número. Não é um mar de gente. É pouca coisa por dia, feita com consistência. Com sua rede de coprodução e a autoridade que vocês já têm, esses 150 leads são absolutamente alcançáveis nos primeiros 60 dias. A meta está na sua mão — o que falta é o motor de captação rodando todo dia.

6. TRÊS FUNIS DE VENDAS

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

Este é o funil mais simples e poderoso, e é onde a We Founders precisa iniciar o posicionamento de consultoria. A lógica: posts atrativos no feed que conversam com a dor da persona, DM para todo novo seguidor, e conversão nos stories.

Exemplos de posts para o feed

- "Seu negócio digital fatura bem, mas para quando você para. Isso não é negócio — é emprego caro que você criou pra si mesmo. A IA muda isso. Veja como."
- "3 tarefas da sua operação de marketing que uma IA já poderia estar fazendo hoje (e você ainda paga alguém pra fazer no braço)."
- "Não é bot de atendimento. É sistema. A diferença que separa quem escala de quem só automatiza uma tarefinha."
- "Enquanto você responde lead às 22h no WhatsApp, seu concorrente tem uma IA fechando venda. Carrossel: como montamos isso."

Mensagem de DM para novos seguidores

"Oi, tudo bem? Vi que você começou a acompanhar a gente por aqui. A We Founders ajuda negócios digitais a colocarem IA no núcleo da máquina de marketing e vendas — captação, atendimento e fechamento rodando sozinhos. Me conta rapidinho: hoje o que mais consome o tempo do seu time na operação? Dependendo da sua resposta eu já te mostro uma ideia prática que dá pra aplicar."

Estratégia de Stories semanal

Faça sequências curtas de 4 a 5 stories por dia. Se não tiver prova social ainda, entregue de graça 2 ou 3 implementações para gerar prints, depoimentos e números.

Segunda — Dor forte

- Story 1: "Você sabia que negócios digitais perdem em média 40% dos leads só por demora na resposta?"
- Story 2 (agitação): "E o pior: você acha que é problema de time. Não é. É problema de sistema."



- Story 3 (prova): print de um agente respondendo lead em 3 segundos, 22h.
- Story 4 (oferta): "Montamos esse sistema pro seu negócio. Diagnóstico gratuito, link aqui."

Terça a Quinta — Ciclo dor, valor, prova, oferta

- Terça: conteúdo de valor (ex: "as 3 perguntas que uma IA de qualificação precisa fazer").
- Quarta: prova social (depoimento de cliente ou resultado em número).
- Quinta: bastidor de uma implementação + oferta de diagnóstico.

Sexta a Domingo — Só engajamento

- Bastidores da rotina dos três sócios, opinião sobre o mercado de IA, enquete ("você já usa IA no seu negócio ou ainda tá no braço?"), polêmica leve ("a maioria das agências que vende IA não sabe montar um sistema de verdade"). Isso treina o algoritmo para que a oferta de segunda alcance mais gente.

Se quiser acelerar, rode tráfego pago (vocês dominam a API da Meta) nos posts que mais performaram organicamente.

Funil 2 — Sessão de Diagnóstico (Venda consultiva)

Este é o funil que vai fechar a maior parte dos seus 6 clientes/mês. Convide o lead para uma sessão gratuita de 20 a 30 minutos, entregue valor real e faça o pitch natural no final.

Estrutura da call de diagnóstico

- 1 Boas-vindas e rapport (2 min): "Me conta um pouco sobre o seu negócio e como está a operação hoje."
- 2 Diagnóstico (8 a 10 min): perguntas estratégicas para achar o problema central.
- 3 Entrega de valor (5 min): mostre uma oportunidade concreta que ele não estava vendo.
- 4 Transição (2 min): "Isso aqui foi só a ponta do iceberg. O que a gente faz com nossos 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 ainda hoje?"

Perguntas de diagnóstico específicas para o nicho

- "De cada 10 leads que entram, quantos recebem resposta em menos de 5 minutos?"
- "Se você tirasse 30 dias de férias hoje, o que aconteceria com o faturamento?"
- "Quantas ferramentas você usa na operação e elas conversam entre si?"
- "Quanto do tempo do seu time vai para tarefa repetitiva que não gera venda direta?"
-



"Você consegue me dizer, agora, qual é o seu custo por lead e sua taxa de fechamento?" (se ele não souber, você já achou uma dor de dados).

Problemas que você pode resolver na hora

- Mostrar ao vivo um agente de IA respondendo e qualificando um lead pelo WhatsApp em segundos.
- Apontar onde o funil dele vaza lead e dar um ajuste de copy ou fluxo que ele aplica no mesmo dia.
- Montar rapidamente um exemplo de mensagem de reativação para a base parada dele.

Como gerar agendamentos

Link na bio, CTA nos posts, story com enquete "quer um diagnóstico grátis da sua operação?", e DM direta para leads que engajaram.

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

Este funil é mais agressivo e gera caixa rápido. O gatilho que sempre funciona: criar uma IA de demonstração e mostrar ela funcionando na prática. Quando as pessoas veem, elas compram.

Passo a passo

- 1 Crie um agente de demonstração simples e específico para o público do grupo. Sugestão: um "Assistente de Qualificação de Leads para Infoprodutores" que recebe uma mensagem de lead e devolve a qualificação pronta, ou um agente que reativa base fria com copy personalizada.
- 2 Grave um vídeo curto (30 a 60s) mostrando a IA funcionando de verdade — mensagem entrando, IA respondendo, lead qualificado saindo.
- 3 Poste no grupo: "Pessoal, montei uma IA que qualifica e responde lead de infoproduto automaticamente, no WhatsApp. Ficou absurdo o tempo de resposta. Quem quiser ver funcionando ou testar no próprio negócio, me chama aqui."
- 4 Quem chamar entra no Funil 2 (diagnóstico) e vira venda.

Que IA de demonstração criar

Uma versão enxuta do seu **Agente de Qualificação de Leads** — o produto de entrada. É rápido de montar no n8n + ManyChat/DevZapp e demonstra visualmente o valor. É a sua melhor isca porque resolve a dor número um do Rafael (perder lead por demora) e é impressionante de ver ao vivo.

Quais grupos entrar

- Comunidades de lançamento, tráfego e infoproduto (onde o Rafael vive).
- Grupos de agências, social media e gestores de tráfego (onde a Camila vive).



- Grupos e eventos locais: Sebrae, associações comerciais, CDL e coworkings.
- LinkedIn: comunidades e grupos de empreendedores digitais.

Como abordar

Nunca comece vendendo. Comece mostrando. Entre no grupo, contribua com conteúdo de valor por alguns dias, depois solte a demonstração da IA. A prova visual faz o trabalho de convencimento que nenhum pitch faz. Quem chamar, você conduz para o diagnóstico — e ali você fecha.

7. LINHA EDITORIAL COMPLETA

Instagram

Por que o Instagram é essencial para a We Founders

Hellena, o seu público-alvo na transição para consultoria são donos de negócios digitais, especialistas e infoprodutores. Essa gente vive dentro do Instagram — é onde eles vendem, se inspiram e escolhem em quem confiar. Para uma empresa que quer se posicionar em **marketing e vendas com IA**, o Instagram é a vitrine da sua inteligência estratégica. Não é sobre postar bonito, é sobre provar que a We Founders enxerga o jogo do digital de um jeito que o especialista comum não consegue enxergar sozinho.

O Instagram é onde você constrói a percepção de autoridade que justifica o preço de uma consultoria. É onde o lead te "estuda" antes de te chamar. E é o canal que melhor comunica os três pilares dos sócios: execução, leitura de dados e construção de sistemas com IA.

Como o algoritmo funciona (na prática)

- **Alcance inicial:** o Instagram entrega seu conteúdo primeiro para uma amostra pequena de seguidores. Se essa amostra engaja (salva, compartilha, comenta), ele expande o alcance. Salvamento e compartilhamento pesam mais que curtida.
- **Reels:** o formato de maior alcance para novos seguidores. Use para atração de topo de funil. Os 3 primeiros segundos decidem tudo — precisa ter gancho forte.
- **Carrossel:** o rei do salvamento e do tempo de tela. Ideal para conteúdo de autoridade e quebra de objeção. O primeiro slide é seu "título" — precisa parar o dedo.
- **Stories:** conexão diária e fundo de funil. É onde a venda acontece de forma natural, com bastidores, provas e chamadas diretas.
- **Consistência:** o algoritmo premia frequência. Melhor 5 posts consistentes por semana do que 15 numa semana e zero na seguinte.

60 dias de conteúdo — Instagram

Semana 1 — Apresentação do novo posicionamento

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
Seg	Topo	Atração	Reels	"O erro que faz o especialista digital trabalhar dobrado e vender pela metade"
Ter	Meio	Autoridade	Carrossel	Os 3 pilares da We Founders: execução, dados e IA
Qua	Topo	Conexão	Stories	Bastidor: por que saímos da coprodução para a consultoria
Qui	Meio	Quebra de objeção	Reels	"IA não é robô de atendimento — é isso aqui"
Sex	Fundo	Autoridade	Carrossel	Case: o antes e depois de uma operação organizada com IA

Semana 2 — Diagnóstico das dores do especialista

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
Seg	Topo	Atração	Reels	"3 sinais de que sua operação depende só de você"
Ter	Meio	Autoridade	Carrossel	O que a leitura de dados revela que o achismo esconde
Qua	Topo	Conexão	Stories	Enquete: qual sua maior dor hoje — tempo, vendas ou processo?
Qui	Meio	Quebra de objeção	Reels	"Aprender a fazer x contratar quem faz: a conta que ninguém faz"
Sex	Fundo	Venda	Carrossel	Como funciona nosso primeiro serviço de IA aplicada

Semana 3 — Autoridade em marketing e vendas

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
Seg	Topo	Atração	Reels	"A copy que converte não é a mais bonita, é a mais clara"
Ter	Meio	Autoridade	Carrossel	Anatomia de um funil que vende no automático
Qua	Topo	Conexão	Stories	Q&A: perguntas sobre tráfego e vendas
Qui	Meio	Quebra de objeção	Reels	"IA não substitui estratégia — ela executa a sua"
Sex	Fundo	Venda	Stories	Chamada direta: 3 vagas para diagnóstico gratuito

Semana 4 — Prova e resultados

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

Seg	Topo	Atração	Reels	"O que 5 anos de operação me ensinaram sobre vender no digital"
Ter	Meio	Autoridade	Carrossel	4 automações que todo especialista deveria ter ontem
Qua	Topo	Conexão	Stories	Bastidor de uma implementação real
Qui	Fundo	Quebra de objeção	Reels	"Não tenho equipe pra IA" — desmontando a objeção
Sex	Fundo	Venda	Carrossel	Depoimento de cliente + resultado em números

Semana 5 — Sistemas e IA aplicada

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
Seg	Topo	Atração	Reels	"Sua operação roda sem você por 7 dias? Se não, veja isso"
Ter	Meio	Autoridade	Carrossel	Como estruturamos um sistema de vendas com IA passo a passo
Qua	Topo	Conexão	Stories	Rotina de trabalho dos sócios
Qui	Meio	Quebra de objeção	Reels	"IA cara?" — o custo real de NÃO ter processo
Sex	Fundo	Venda	Stories	Abertura de agenda para call estratégica

Semana 6 — Diferenciação da We Founders

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
Seg	Topo	Atração	Reels	"Todo mundo fala em IA, ninguém fala em resultado"
Ter	Meio	Autoridade	Carrossel	Por que estratégia + execução + IA juntos mudam o jogo
Qua	Topo	Conexão	Stories	Erros que já cometemos e o que aprendemos
Qui	Fundo	Quebra de objeção	Reels	"E se não funcionar comigo?" — nosso método de validação
Sex	Fundo	Venda	Carrossel	Detalhando o escopo do serviço: X resolve Y entrega Z

Semana 7 — Educação de mercado

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
Seg	Topo	Atração	Reels	"3 métricas que importam mais que número de seguidor"
Ter	Meio	Autoridade	Carrossel	Guia rápido: leitura de dados para decisão de venda
Qua	Topo	Conexão	Stories	Você pergunta, a gente responde ao vivo
Qui	Meio	Quebra de objeção	Reels	"Meu negócio é pequeno pra IA" — mito derrubado

Sex

Fundo

Venda

Stories

Últimas vagas do mês para diagnóstico

Semana 8 — Convite direto

DIA	FUNIL	TIPO	FORMATO	IDEIA DO CONTEÚDO
Seg	Topo	Atração	Reels	"O especialista que escala é o que solta a execução"
Ter	Meio	Autoridade	Carrossel	Checklist: sua operação está pronta pra IA?
Qua	Topo	Conexão	Stories	Retrospectiva dos 60 dias e o que vem por aí
Qui	Fundo	Quebra de objeção	Reels	Comparando o "faça você mesmo" x consultoria especializada
Sex	Fundo	Venda	Carrossel	Convite final: como começar com a We Founders

Stories diários: mantenha 3 a 5 stories por dia, alternando bastidor, prova social, enquetes, respostas a comentários e chamadas suaves para o serviço.

YouTube

Por que o YouTube é essencial para a We Founders

Hellena, o Instagram gera desejo, mas o YouTube gera confiança profunda. Para vender consultoria — um produto de ticket mais alto — o lead precisa te ver por mais tempo, entender seu raciocínio e sentir que você domina o assunto. Um vídeo de 12 minutos bem estruturado faz mais pela sua autoridade do que 20 reels.

Além disso, o YouTube é conteúdo perene com SEO. Um vídeo sobre "como estruturar vendas com IA" continua trazendo lead qualificado meses depois de publicado. É o canal que transforma a We Founders de "empresa que aparece no feed" para "referência que as pessoas pesquisam".

Como o algoritmo funciona (na prática)

- **CTR (taxa de cliques):**título + thumbnail decidem se alguém clica. Título com promessa clara e thumbnail com contraste e um único foco visual.
- **Retenção:**o algoritmo mede quanto tempo as pessoas assistem. Os primeiros 30 segundos precisam entregar o gancho e prometer o que vem. Corte enrolação.
- **Consistência:**1 vídeo por semana no mesmo dia treina audiência e algoritmo.
- **Sessão:**vídeos que fazem a pessoa assistir outros seus são premiados. Termine sempre indicando o próximo vídeo.

60 dias de conteúdo — YouTube

SEMANA	FUNIL	TIPO	TÍTULO + GANCHO (PRIMEIROS 5S)
1	Topo	Atração	"Por que especialistas digitais travam ao escalar" — gancho: "Se sua oper-
2	Meio	Autoridade	"Como usar IA em marketing e vendas (sem ser bot de atendimento)" —
3	Meio	Quebra de ob-	"IA vai me deixar sem controle do meu negócio? A verdade" — gancho: "Todo
4	Topo	Autoridade	"5 métricas que decidem se seu funil vende ou queima dinheiro" — gancho:
5	Meio	Conexão	"Saímos da produção para virar consultoria de IA: por quê" — gancho:



LinkedIn

O perfil da We Founders é corporativo e B2B — você vende serviço de alto valor para donos de negócios digitais, especialistas e infoprodutores que também são empreendedores. O LinkedIn faz sentido aqui, principalmente para atrair parcerias, especialistas de ticket maior e para dar peso institucional ao novo posicionamento.

Por que o LinkedIn importa para você

No LinkedIn, a discussão sobre marketing, vendas e IA aplicada a negócios acontece em outro nível de maturidade. É onde você constrói autoridade profissional dos três sócios, atrai clientes que já tratam o negócio como empresa (não como hobby) e se diferencia de quem só aparece no Instagram. É o canal ideal para o público que "prefere contratar quem faz" — exatamente o cliente que você quer.

Como o algoritmo funciona

- **Texto puro e carrossel PDF** performam muito bem. O LinkedIn valoriza conteúdo que gera conversa nos comentários.
- **Primeiras 2 linhas** são o gancho (o "ver mais" precisa ser irresistível).
- **Consistência:** 3 posts por semana já constroem presença sólida.
- **Comentários:** responder cada comentário aumenta o alcance do post.

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

SEMANA	FUNIL	TIPO	IDEIA DO CONTEÚDO
1	Topo	Autoridade	Reflexão: por que a maioria dos negócios digitais estagna na execução
1	Meio	Conexão	A decisão de transicionar de coprodução para consultoria de IA
1	Fundo	Venda	Apresentando o novo posicionamento da We Founders
2	Topo	Atração	3 mitos sobre IA em vendas que atrasam empresas
2	Meio	Autoridade	Como leitura de dados muda decisões de marketing
2	Fundo	Quebra de objeção	Por que IA sem estratégia é só custo
3	Topo	Autoridade	O que separa operação amadora de operação escalável
3	Meio	Conexão	Bastidor de um projeto de implementação
3	Fundo	Venda	Escopo do primeiro serviço: X resolve Y entrega Z
4	Topo	Atração	Tendências de IA aplicada a vendas para 2025
4	Meio	Autoridade	Case com números reais de resultado



4	Fundo	Venda	Convite para diagnóstico estratégico
---	-------	-------	--------------------------------------

A partir da semana 5, repita a estrutura alternando os temas de autoridade, conexão e venda, sempre puxando dos conteúdos que mais geraram comentário.

8. ESCOPO SIMPLES DOS PROJETOS

Produto 1 — Sistema de Vendas com IA (Vendas OS)

O que é entregue

Um sistema de qualificação, atendimento e follow-up de leads automatizado com IA, integrado ao WhatsApp e ao funil de vendas do especialista. A IA qualifica o lead, responde dúvidas frequentes, agenda calls e recupera conversas paradas — com a estratégia de vendas da We Founders embutida.

Etapas do projeto

- 1 Discovery (semana 1):**mapeamento do funil atual, dores, objeções e jornada de compra do cliente.
- 2 Desenvolvimento (semanas 2-3):**construção dos fluxos no ManyChat/DevZapp, integração via Make/n8n, criação dos scripts de IA no Claude/ChatGPT.
- 3 Testes (semana 4):**simulação de conversas reais, ajuste de respostas, validação de agendamentos.
- 4 Entrega (semana 5):**implementação em produção, treinamento do cliente e handoff com documentação.

O que o cliente precisa fornecer

- Acesso ao WhatsApp Business e às ferramentas de venda atuais
- Histórico de objeções e perguntas frequentes dos leads
- Materiais de venda existentes (ofertas, preços, garantias)

Prazo estimado

5 semanas.

Valor sugerido

R\$ 8.000 a R\$ 15.000 de setup, com possibilidade de mensalidade de manutenção de R\$ 1.500 a R\$ 3.000.



Produto 2 — Diagnóstico Estratégico com IA (porta de entrada)

O que é entregue

Uma análise profunda do funil de marketing e vendas do especialista, usando IA para leitura de dados e identificação de gargalos, com entrega de um plano de ação priorizado.

Etapas do projeto

- 1 Discovery (dias 1-3):** coleta de dados de tráfego, vendas e conteúdo.
- 2 Análise (dias 4-7):** processamento dos dados com IA, identificação de padrões e oportunidades.
- 3 Entrega (dias 8-10):** apresentação do diagnóstico em call + documento com plano de ação de 90 dias.

O que o cliente precisa fornecer

- Acesso ao Gerenciador de Anúncios, plataforma de vendas e métricas
- Contexto do negócio e metas

Prazo estimado

10 dias.

Valor sugerido

R\$ 1.500 a R\$ 3.000 (e serve como porta de entrada para o Produto 1).

Produto 3 — Implementação de Máquina de Conteúdo com IA

O que é entregue

Um sistema de produção de conteúdo assistido por IA: banco de ideias, estrutura de roteiros, copy para anúncios e automação de distribuição — treinado com a voz e o posicionamento do cliente.

Etapas do projeto

- 1 Discovery (semana 1):** imersão no tom de voz, público e ofertas.
- 2**



Desenvolvimento (semanas 2-3): criação dos prompts customizados, templates e fluxos de produção.

3

Testes (semana 4): geração de lote de conteúdo, ajuste fino de voz.

4

Entrega (semana 5): treinamento e documentação do sistema.

O que o cliente precisa fornecer

- Conteúdos anteriores de referência
- Definição de ofertas e linha editorial atual

Prazo estimado

5 semanas.

Valor sugerido

R\$ 6.000 a R\$ 12.000 de setup.

9. LISTA DE TAREFAS

Semana 1-2 (Fundação)

- ☐ Reunir os três sócios e decidir QUAL dos 3 produtos será o primeiro a ser lançado (sugestão: Diagnóstico Estratégico como porta de entrada + Sistema de Vendas com IA como produto principal)
- ☐ Escrever em uma frase o escopo fechado: "A We Founders ajuda [persona] a [resultado] através de [método com IA]"
- ☐ Definir a persona exata do primeiro produto: especialista digital que já fatura, tem tráfego rodando e quer escalar sem depender só de si
- ☐ Documentar o escopo base do produto: o que está incluído, o que NÃO está, e onde para a personalização
- ☐ Definir os 3 preços (Diagnóstico, Sistema de Vendas, manutenção) e travar valores
- ☐ Escrever o novo posicionamento da We Founders em um parágrafo institucional

Semana 3-4 (Estrutura)

- ☐ Atualizar bio do Instagram e do LinkedIn com o novo posicionamento
- ☐ Criar a página de vendas do primeiro produto no Elementor
- ☐ Montar a proposta comercial padrão (modelo reutilizável, não sob medida)
- ☐ Construir o fluxo de qualificação de leads no ManyChat/DevZapp
- ☐ Criar os prompts-mestre no Claude para a entrega do serviço
- ☐



- ☐ Produzir os primeiros 10 posts da linha editorial (Semanas 1 e 2 do Instagram)
- ☐ Gravar os 2 primeiros vídeos do YouTube

Mês 2 (Tração)

- ☐ Lançar o Diagnóstico Estratégico com oferta de 5 vagas iniciais para validar
- ☐ Rodar campanha de tráfego pago para a página do diagnóstico (orçamento de teste: R\$ 1.500)
- ☐ Executar os primeiros 3 diagnósticos e coletar depoimentos
- ☐ Converter pelo menos 1 diagnóstico em Sistema de Vendas com IA
- ☐ Manter a consistência de 5 posts/semana no Instagram e 1 vídeo/semana no YouTube
- ☐ Documentar o processo de entrega do primeiro projeto para virar padrão replicável

Mês 3 (Escala)

- ☐ Refinar o escopo com base nos aprendizados dos primeiros clientes
- ☐ Criar case de sucesso completo com números para usar em vendas
- ☐ Definir indicadores-chave: nº de diagnósticos/mês, taxa de conversão diagnóstico'projeto, ticket médio, tempo de entrega
- ☐ Estruturar processo de captação recorrente (tráfego + orgânico + indicação)
- ☐ Avaliar contratação ou treinamento de apoio para escalar a entrega
- ☐ Planejar o segundo produto (Máquina de Conteúdo com IA) para lançamento

10. CASH.CODE — SUA FERRAMENTA DE EXECUÇÃO

Hellena, você tem uma vantagem enorme: já domina as ferramentas técnicas. O Cash.Code é o que vai acelerar a parte que trava vocês — sair da personalização infinita e produzir os ativos de venda rápido. Use assim:

Para montar anúncios e criativos dos funis

Abra o Cash.Code, vá na seção de criativos e anúncios. Insira o posicionamento da We Founders e a persona do especialista digital. Peça variações de copy para os anúncios do Diagnóstico Estratégico — gancho, corpo e CTA. Gere pelo menos 5 variações de headline para testar no Gerenciador de Anúncios da Meta. Faça isso antes de rodar a campanha de R\$ 1.500 do Mês 2.

Para criar as páginas de captura e vendas

No Cash.Code, use a seção de páginas/copy de vendas. Cole o escopo do primeiro produto (X resolve Y entrega Z) e peça a estrutura completa de página de vendas: promessa, dores, mecanismo, prova, oferta e garantia. Leve essa estrutura pronta para montar no Elementor. Não escreva página do zero — parta do que o Cash.Code entregar e ajuste.



Para desenvolver scripts de abordagem e follow-up

Abra o Cash.Code e vá na seção de scripts/vendas. Gere o roteiro de qualificação de lead, o script da call de diagnóstico e as mensagens de follow-up (recuperação de lead parado). Esses scripts alimentam diretamente os fluxos que você vai construir no ManyChat/DevZapp — a IA de atendimento vai usar essa base.

Para estruturar os conteúdos da linha editorial

Use o Cash.Code para transformar cada ideia de post da Seção 7 em roteiro pronto. Cole o título do post, escolha o formato (reels ou carrossel) e peça o roteiro com gancho, desenvolvimento e CTA. Faça em lote: produza uma semana inteira de conteúdo de uma vez. Isso resolve o problema de consistência.

Para criar os materiais de apresentação dos produtos de IA

No Cash.Code, gere a estrutura da proposta comercial padrão e do documento de diagnóstico. Peça um modelo reutilizável que só precise trocar os dados do cliente — exatamente o oposto do sob medida que trava vocês hoje. Esse é o ativo que mais vai te dar tempo de volta.

Regra de ouro: não abra o Cash.Code para "ver". Abra com uma tarefa da Seção 9 na mão e saia com o entregável pronto.

11. LEITURAS RECOMENDADAS

1. Essencialismo (Greg McKeown)

Por que esse livro para você

Seu maior desafio declarado é sair do "tudo personalizado, muda de cliente pra cliente". Isso é falta de essencialismo. Você e os sócios precisam decidir o que NÃO fazer para poder escalar.

O que vai extrair de mais valioso

O critério de decisão para escolher um produto, uma persona e um escopo — e ter coragem de dizer não ao resto.

Como aplicar no negócio

Use os princípios do livro na reunião da Semana 1 para definir o primeiro produto. Corte as ofertas que dispersam energia. Foque no essencial: um X que resolve um Y.



2. StoryBrand (Donald Miller)

Por que esse livro para você

Você está construindo um posicionamento novo do zero. O StoryBrand ensina a comunicar de forma que o cliente entenda em segundos o que você faz e por que isso importa pra ele.

O que vai extrair de mais valioso

O framework de mensagem clara: o cliente é o herói, a We Founders é o guia. Isso resolve diretamente o desafio de "como a We Founders se apresenta nesse novo momento".

Como aplicar no negócio

Use o framework para escrever a bio, a página de vendas e o parágrafo de posicionamento da Seção 9. Toda a linha editorial fica mais afiada com essa lógica.

3. SPIN Selling (Neil Rackham)

Por que esse livro para você

Você vai vender consultoria de ticket mais alto, o que exige call de vendas consultiva — não empurrão. O SPIN é o método de vendas para produtos de alto valor.

O que vai extrair de mais valioso

A técnica de perguntas (Situação, Problema, Implicação, Necessidade) que faz o cliente perceber sozinho que precisa do seu serviço — perfeito para as calls de diagnóstico.

Como aplicar no negócio

Estruture o roteiro da call de diagnóstico com a lógica SPIN. Isso aumenta a conversão de diagnóstico em projeto, uma das metas do Mês 2.

12. FECHAMENTO — MENSAGEM DA ANA

Hellena, vou ser direta com você, porque é isso que você merece.



Você e os sócios não têm um problema de capacidade — vocês têm capacidade de sobra. Dominam tráfego, automação, IA, execução. O que trava vocês não é técnica, é decisão. É a coragem de fechar o escopo, escolher uma persona e dizer "é isso que a gente faz, e não é qualquer outra coisa".

A coprodução foi o que trouxe vocês até aqui. Mas o que trouxe você até aqui não é o que vai te levar adiante. A transição para consultoria com IA no núcleo não é um "talvez" — é o próximo nível natural de quem tem o conhecimento que vocês têm. O mercado está cheio de gente vendendo "bot de atendimento". Vocês têm algo raro: estratégia, leitura de dados e construção de sistemas nas mãos das mesmas pessoas. Isso não se copia.

Você me disse que precisa "equilibrar persona, diferenciação e replicabilidade ao mesmo tempo". Para de tentar equilibrar tudo antes de começar. Você vai equilibrar fazendo, vendendo, errando e ajustando. Os primeiros 3 clientes do diagnóstico vão te ensinar mais sobre o escopo do que 10 reuniões de planejamento.

Você não precisa estar pronta. Você precisa começar. Esse dossiê é o seu mapa — mas mapa nenhum move alguém que não dá o primeiro passo.

Ação para AGORA (30 minutos)

Abra um documento em branco. Junte os três sócios agora ou marque para hoje ainda. Respondam em uma única frase, sem enrolar: "A We Founders ajuda [qual especialista] a [qual resultado] através de [qual método com IA]". Trave essa frase. Não saia da sala sem ela decidida. Essa frase é a fundação de tudo que vem depois — página, anúncio, script, posicionamento. Sem ela, nada avança. Com ela, tudo destrava.

Agora é contigo. Vai.

— Ana Paula Perci