O PRÓXIMO CLIENTE / MODELO VISUAL

Uma estrutura para sua página de serviço

Use os blocos para organizar a apresentação da sua oferta. Adapte a ordem à decisão do comprador e retire provas que você ainda não tem.

01 **Primeira seção**
Público e contexto, título principal, explicação de apoio, pontos de valor e botão.

02 **Clientes e parceiros**
Mostre relações reais e autorizadas, quando ajudarem a avaliar seu trabalho.

03 **A necessidade do cliente**
Explique a situação em que seu serviço ajuda e as consequências conhecidas.

04 **Serviço e entregas**
Apresente o que será feito, a utilidade de cada entrega e os limites do serviço.

05 **Diferenciais**
Mostre práticas concretas e como elas melhoram a experiência do cliente.

06 **Depoimentos**
Use relatos reais e autorizados. Retire este bloco se não houver material.

07 **Casos e resultados**
Situação, trabalho realizado e resultado documentado, com contexto.

08 **Um plano para avançar**
Primeiro: a ação pedida. Depois: as etapas. Por último: o benefício desejado.

09 **Trabalhos na prática**
Fotos, materiais ou demonstrações que permitam visualizar a execução.

10 **Oferta de entrada**
Nome, entrega, duração, formato, responsável e condições do atendimento.

11 **Quem presta o serviço**
Apresente quem fará o trabalho e a experiência pertinente à contratação.

12 **Mídia e reconhecimento**
Inclua matérias e entrevistas reais apenas quando forem relevantes.

13 **Dúvidas frequentes**
Responda sobre adequação, preparo, região, prazo e condições.

14 **Convite final**
Retome a entrega e repita a mesma ação de entrada oferecida no início.

15 **Rodapé**
Identificação, contato, privacidade e documentos aplicáveis.

O PRÓXIMO CLIENTE / PRIMEIRA SEÇÃO

Dê uma razão para continuar

O visitante precisa reconhecer para quem é o serviço, o que receberá e qual passo deve dar. Este desenho mostra a função de cada elemento, para você escrever a sua versão.

LINHA DE APOIO

Para [público] que precisa [resolver uma situação] em [região ou formato online].

TÍTULO PRINCIPAL

Receba seu [nome da entrega], personalizado para [benefício específico].

EXPLICAÇÃO DE APOIO

Vamos [ação que será realizada com ou para o cliente]. Você recebe [entrega e utilidade], para [próxima decisão].

PONTOS DE VALOR

- Defina [o que poderá organizar].
- Saiba [o que precisa compreender].
- Receba [a orientação que permitirá avançar].

BOTÃO

Solicite seu [atendimento]

APOIO AO BOTÃO

Retornarei em [prazo real] para [próxima ação]. Explique se o envio apenas registra um pedido ou se já confirma o horário.

Faça o caminho inteiro prometer a mesma coisa

01 / Comece pelo pedido

Use a mesma ação no anúncio, na página e no botão.

02 / Defina a entrega

Explique o que cabe no primeiro atendimento e o que depende de contratação.

03 / Prepare o retorno

Formulário, agenda ou WhatsApp precisam chegar a quem vai atender.

04 / Teste a compreensão

Peça a alguém do público para explicar o que receberá e como solicitar.

Este é um modelo visual, não uma página funcionando. Os exemplos de reforma e consultoria financeira do capítulo 3 mostram como preencher os elementos. Escreva com as condições e provas reais da sua empresa.