Mapa do seu próximo cliente

Comece pelo serviço que você já entrega. Preencha os cinco campos e confira como um prepara o seguinte.

Empresa, serviço e responsável

Público, região ou atendimento online

1. Evento gatilho: o que leva seu cliente a procurar ajuda agora

2. Ação pedida: o próximo passo que você vai oferecer

3. Momento ahá: a descoberta que mostra o valor do seu trabalho

4. Conversa ideal: participantes, formato e decisão a avaliar

5. Oferta principal: serviço completo, escopo e limites

O que você já sabe e o que ainda precisa confirmar com clientes

Ficha da sua oferta de entrada

Dê nome à entrega e explique sua utilidade. Personalizar não significa ampliar o escopo da sessão.

Nome da sessão e nome da entrega personalizada

Para quem é e qual decisão ajuda o cliente a tomar

O que você entrega e o que fica fora

Como a entrega será personalizada e quais dados são necessários

Duração, formato, responsável e condições do atendimento

Título principal e explicação de apoio para apresentar a oferta

Pontos de valor: o que o cliente recebe na sessão

Chamada para ação e o que acontece depois do pedido

Provas reais disponíveis e ligação com o serviço completo

Plano de execução e revisão

Escolha uma primeira entrega possível. Os 30 dias organizam a execução; o prazo de avaliar vendas depende do ciclo de contratação.

Prioridade: dificuldade observada e primeira correção

Página, formulário/agenda/WhatsApp e local de registro dos pedidos

Quem responde, prazo de retorno e substituto na ausência

Mensagens: o que inicia, atualiza ou encerra cada envio

Preparo da sessão, material entregue e acompanhamento da proposta

Frente de divulgação, ações, tempo e investimento disponíveis

Entregas dos próximos 30 dias, responsáveis e datas

Indicadores, dia da revisão e critério para o próximo ajuste

Confira antes de divulgar

Marque apenas o que foi efetivamente conferido. Use dados de teste, sem misturar com oportunidades reais.

- [ ] A página pode ser lida e usada pelo celular.
- [ ] Título, entrega e botão oferecem o mesmo atendimento.
- [ ] O serviço completo está separado da entrega da sessão.
- [ ] Os campos necessários e as condições de atendimento estão claros.
- [ ] O pedido de teste aparece no local de registro.
- [ ] A confirmação informa o próximo passo e o prazo correto.
- [ ] O aviso chega a quem atende e permite consultar o pedido.
- [ ] Existe responsável por responder e registrar a próxima ação.
- [ ] Remarcação e cancelamento atualizam ou interrompem lembretes.
- [ ] Respostas e pedidos para parar encerram os envios correspondentes.
- [ ] Testes e duplicatas estão identificados nos registros.
- [ ] Propostas abertas continuam separadas das perdas e dos contratos.

Registre a data e quem realizou a conferência no seu plano. Depois de alterações na página ou nas integrações, repita os testes. A revisão textual com IA não substitui a conferência da estrutura real.

Ao avaliar resultados, acompanhe pedidos válidos, sessões agendadas e realizadas, adequação ao serviço, propostas e contratos. Preserve datas, origem e custos; compare grupos e períodos compatíveis.