



"Eu sei vender comida boa. Só preciso de alguém que me mostre, em números, o que está dando certo e onde eu estou perdendo dinheiro."

**Idade:** 32  
**Trabalho:** Dona de Restaurante/Pizzaria  
**Localização:** São Paulo, SP.  
**Faturamento Mensal:** R\$ 60.000  
**Característas:** Empreendedor Prático

- Extrovertido
- Prático
- Orientado a resultado

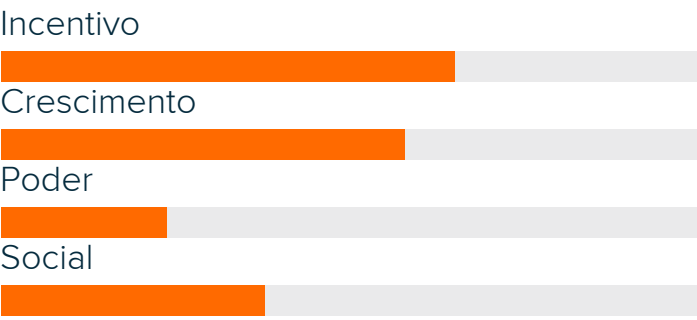
Metas

- Aumentar o faturamento sem depender dos apps de delivery.
- Fidelizar clientes e organizar pedidos de forma centralizada.
- Ter visão em tempo real de métricas como ticket médio, conversão e vendas diárias.
- Reduzir tempo gasto em planilhas manuais.

Biografia

Carlos é um empreendedor jovem e dono de uma pizzeria tradicional de bairro em São Paulo. Embora seja ativo em canais digitais como WhatsApp Business, Instagram e Facebook, não acompanha métricas de forma estruturada. Seu grande desafio é transformar o bom desempenho no dia a dia em crescimento sustentável, com maior controle sobre clientes e pedidos. Ele já ouviu falar sobre CRM, mas nunca aplicou na prática, por considerar trabalhoso e distante da sua rotina. Valoriza soluções que integrem vendas diretamente ao WhatsApp, seu principal canal. Resistente a novas tecnologias no início, Carlos costuma adotar ferramentas rapidamente quando percebe retorno claro e imediato. Com um perfil prático e orientado a resultados, ele busca reduzir o tempo gasto com planilhas manuais e ter relatórios claros que mostrem ticket médio, conversão e promoções mais efetivas. Sua meta é fidelizar clientes, manter o fluxo de pedidos constantes e diminuir a dependência dos aplicativos de delivery, que consomem parte relevante da sua margem de lucro.

Motivação



Frustrações

- Perde clientes por falta de relacionamento contínuo.
- Não sabe quais promoções realmente funcionam.
- Dados soltos e confusos, sem integração.
- Falta de tempo para analisar números.

Marca

