

AVATAR – “O CONTADOR CONECTOR” (IMPORTANTE)

Nome: Gabriel Oliveira – O Parceiro que Gera Valor

Perfil Profissional

- **Idade:** 35 anos
 - **Formação:** Ciências Contábeis (UFSE)
 - **Profissão:** Contador titular de escritório local em Aracaju
 - **Especialidade:** Abertura de empresas, gestão fiscal para micro e pequenos negócios, assessoria contínua
-

Contexto de Parceria

- Já orienta dezenas de microempreendedores a formalizarem seus negócios
- Quer oferecer aos clientes uma **solução completa** — incluindo escritório virtual — com um parceiro confiável
- Recebe **comissão recorrente** (ex. segunda parcela) por cliente indicado que assinar plano, alinhado ao Programa Contador Hero
omie.com.br/clubecontadorparceiro.com.br+1contabilizei.com.br+1lancercontadores.com.br+1unidadescontabil.com.br+1companyhero.com+2contabeis.com.br+2contabeis.com.br+2virtualoffice.com.br+4companyhero.com+4contabeis.com.br+4

Dores & Frustrações

- Seus clientes relatam dificuldade de passar credibilidade por usarem endereço residencial
 - Ele não quer apenas encaminhar clientes a competidores; quer que voltem para serviços de contabilidade
 - Busca oferecer uma solução grafada como valiosa, sem burocracia ou custos extras
-

Desejos & Objetivos

- Ser reconhecido por entregar um serviço **completo e eficiente**
 - **Fidelizar clientes** além dos serviços contábeis
 - Gerar **renda passiva** com indicações — sem esforço adicional companyhero.com
 - Fortalecer a marca do escritório com soluções integradas
-

Benefícios Buscados

- Endereço fiscal especializado, telefone fixo profissional e recepção eficiente
ranktracker.com+15embrasvirtual.com.br+15clubecontadorparceiro.com.br+15virtualoffice.com.br+1contabeis.com.br+1
 - Gestão de correspondências, emissão de nota fiscal ágil e planos escaláveis conforme crescimento do cliente lancercontadores.com.br+1contabeis.com.br+1
 - Opções de salas para reuniões pontuais, reduzindo custo de espaço físico
mycw.com.br+4contabilizei.com.br+4contabeis.com.br+4
-

Rotina de Parceria

- Atende cliente, faz abertura de CNPJ, sugere Top Class como solução de estrutura
 - Cliente escreve com endereço profissional e telefone exclusivo
 - Top Class executa e envia documentação; conta e recompensa o contador parceiro
-

Objeções Prováveis

- “Será que o cliente vai usar o serviço todo mês?”
- “Será que o valor vale mesmo a pena para cliente e para mim?”
- “Funcionários vão entender como funciona?”

- “Como garantir continuidade da comissão?”
-

Gatilhos que Funcionarão com Gabriel

1. **Programa de parceria estruturado**, com comissão clara e recorrência
companyhero.com+ranktracker.com+contabilizei.com.br+5vhsys.com.br+2clubecointadorparceiro.com.br+2omie.com.br+2embrasvirtual.com.brcompanyhero.com
 2. Dados sobre ampliação de portfólio e faturamento por parcerias com escritório virtual
 3. **Depoimentos de contadores** que já estão ganhando com esse modelo
 4. Simplicidade na indicação e administração — portal para gestão das indicações
 5. Visual do espaço e apresentação empresarial bem materializada
-

Transformação Beneficiada

De prestador de serviços contábeis → Para consultor estratégico e parceiro de crescimento dos clientes, com receita recorrente e diferencial competitivo para o próprio escritório.

Frase de Impacto que Reflete seu Perfil

“Eu quero ser o contador que entrega resultado real — do CNPJ à estrutura que faz o cliente crescer, e lucrar junto sem competir.”

Ligações Estratégicas

- Alinha-se perfeitamente com os programas de parcerias como o **Contador Hero**, que remunera indicações com endereços fiscais e comissões de até R\$ 200 por indicação
contabilizei.com.br+4contabeis.com.br+4companyhero.com+4mycw.com.br+2companynhero.com+2companyhero.com+2companyhero.com
- Aproveita as vantagens comprovadas de escritório virtual: economia de custos, profissionalização, flexibilidade e agilidade na emissão de documentos
companyhero.com

AVATAR – “A EMPRESA INTELIGENTE”

Informações Gerais

- **Nome fictício:** Sol & Cia Consultoria Ltda.
 - **Segmento:** Consultoria e serviços empresariais (ou pequenas equipes de TI, design, eventos, engenharia)
 - **Porte:** 2–5 sócios/funcionários
 - **Local:** Aracaju – SE
 - **Faturamento:** R\$ 30.000 a R\$ 80.000/mês
 - **Meta:** Maximizar lucratividade reduzindo despesas fixas, mantendo imagem profissional
-

Desafios Operacionais

- Incomodados com **alto custo de aluguel**, água, luz, condomínio, limpeza, estacionamento e equipe
 - Precisam de **recepção para atender clientes presencialmente / telefone fixo profissional**
 - Demandam **salas fixas** para reuniões ou operação diária, sem precisar cuidar da manutenção
 - Querem evitar o investimento pesado em infraestrutura e estratégia de espaço físico
-

Soluções que procuram

- **Sala privativa fixa**, sem os encargos de um prédio próprio
- **Recepção profissional**, atendimento telefônico e gestão de correspondência incluidos
bq.com.br+1expoffice.pt+1bq.com.br+3deskcoworking.com.br+3plusoffice.com.br+[3](#)

- **Limpeza e manutenção** do ambiente sem complicações — incluídos no plano
 - **Estacionamento e café/área comum** — cortando despesas operacionais com comodidades próprias
-

Objetivos Estratégicos

- Reduzir em até **80%** o **investimento fixo** em espaço físico
 - **Focar no core business**, liberando energia e recursos das atividades administrativas wework.com+15blog.suitebras.com+15expoffice.pt+15
 - Manter **endereço comercial sofisticado** para comunicação institucional expoffice.pt+3bq.com.br+3escritoriowirtualnoseua.com.br+3
 - Garantir **escala e flexibilidade**: expandir ou reduzir o espaço conforme o momento
-

Rotina Típica da Empresa

- **Início de dia:** equipe chega, recepção atende clientes e direciona aos escritórios/recebe visitantes
 - **Pausa para reuniões:** usam salas reservadas sem preocupações com limpeza ou lote fixo
 - **Atividades externas:** equipe sai para visitas, retorna ao escritório compartilhado
 - **Final de dia:** correspondência recebida e protocolada, cliente sai sem pensar na logística
-

Principais Objeções Internas

- “Será que vale pagar mensalidade se não alugamos um escritório completo?”
- “Como garantir privacidade e exclusividade na sala fixa?”
- “Temos clientes que preferem nossos próprios espaço — como convencer?”

- “O serviço cobre tudo? Limpeza, internet, café, papelaria etc.?”
-

Gatilhos de Conversão para esse Avatar

1. **Economia comprovada:** comparativo real entre custos de prédio vs. escritório virtual compartilhado
escritoriovirtualbr.com+1plusoffice.com.br+1embraoffice.com.br+1escritoriovirtualnos.eu.com.br+1expoffice.pt
 2. **Depoimentos de empresas locais** que economizaram e ganharam profissionalismo
 3. **Flexibilidade real:** contrato mensal, possibilidade de cancelar ou trocar sala sem burocracia
 4. **Mostras visuais reais:** salas prontas, café, estacionamento, recepção ativa
 5. **Tudo incluso:** recepção, limpeza, internet, correspondência, atendimento telefônico fiel à identidade da empresa
-

Transformação Prometida

De empresa com custos elevados e dores operacionais → Para operação enxuta, profissional, focada e ágil, com estrutura moderna e sem contratempos.

Resumo de Impacto

“Nós entregamos serviços de qualidade. Agora queremos que o ambiente e a estrutura reflitam isso — com economia e profissionalismo integrados.”

Se quiser, posso preparar um **PDF comercial ou um pitch visual**, com infográficos de economia, comparativos de custos, storytelling do avatar e planos que façam sentido para essa empresa. Deseja que eu vá nessa direção agora?

Avatar Estratégico da Top Class

Nome: Luciana Santana – “A Profissional da Virada”

- **Idade:** 34 anos
- **Gênero:** Feminino
- **Estado civil:** Casada, 2 filhos pequenos (4 e 8 anos)
- **Cidade:** Aracaju – SE
- **Escolaridade:** Ensino Superior completo (Psicologia)
- **Profissão:** Terapeuta integrativa e empreendedora digital iniciante
- **Renda mensal atual:** R\$ 4.800
- **Renda desejada:** R\$ 12.000+ por mês com agenda cheia e infoproduto vendendo

Estilo de vida & Valores

- Católica praticante, vai à missa dominical e participa de grupos da igreja
- Acredita em trabalho com propósito, mas não quer mais viver só de missão e pouca renda
- Busca equilíbrio entre ser uma boa mãe, crescer profissionalmente e cuidar da espiritualidade
- Valoriza conteúdo com profundidade, mas em formato prático – ama podcasts e eBooks curtos
- É extremamente leal com marcas que a ajudam de verdade
- Quer se sentir respeitada, valorizada e “vista” como uma empresária de verdade

Rotina

- **06:00** – Acorda, reza, lê um trecho da Bíblia e planeja o dia
 - **07:00** – Arruma as crianças para escola
 - **08:00 às 12:00** – Atende pacientes em sala alugada ou online
 - **12:00 às 13:00** – Almoça, checa o Instagram e responde mensagens
 - **14:00 às 17:00** – Estuda marketing, grava stories, edita vídeos ou atende
 - **Noite** – Tenta descansar, mas sente culpa por “não ter feito o suficiente”
-

Onde consome conteúdo

- Instagram (seguindo perfis como @andrearoberto.psi, @negocioscatolicos, @maikonbiz)
 - YouTube (vídeos sobre crescimento de consultório e produtividade)
 - Grupos de WhatsApp com colegas de profissão
 - Portais como “Psicologia Viva”, “Catholicus” e “Administradores.com”
-

Sonhos e Objetivos

- Ter um consultório bonito e lotado
 - Viver bem da própria marca pessoal, com autoridade nas redes
 - Ser reconhecida como especialista em Aracaju e vender mentorias online
 - Comprar uma casa maior para a família
 - Ajudar financeiramente os pais aposentados
-

Dores e Frustrações

- Sente que o Instagram não gera retorno (apesar do esforço)

- Falta estrutura física e legal para escalar o negócio (usa o próprio endereço residencial)
 - Perde tempo com tarefas burocráticas e insegurança jurídica
 - Tem medo de parecer amadora e de clientes não confiarem nela
 - Sente-se sozinha e desorganizada, sem apoio estratégico
-

Objeções ao comprar da Top Class

- “Será que vou conseguir pagar todo mês?”
 - “Isso realmente vai me ajudar a crescer?”
 - “E se eu assinar e continuar com os mesmos problemas?”
 - “Será que não é exagero ter um endereço fiscal e recepção se atendo sozinha?”
-

Gatilhos de decisão que funcionam com Luciana

- Prova social de outras profissionais da saúde que evoluíram com o plano
 - Linguagem de autoridade acolhedora, sem jargão técnico
 - Visual limpo, profissional e com toques femininos e confiáveis
 - Demonstração prática: “Veja como é o endereço da Dra. Ana com a Top Class”
 - Bônus de estratégia para uso do escritório virtual + presença online
 - Atendimento próximo, humanizado e com possibilidade de “testar por 30 dias”
-

Como a Top Class transforma a vida de Luciana

Antes: insegura, amadora, presa à renda baixa e ao improviso

Depois: profissional estruturada, confiante, com autoridade e pronta para crescer com inteligência

AVATAR IDEAL – “O EMPREENDEDOR DA VIRADA”

Nome: Ricardo Souza – O Virador de Jogo

- **Idade:** 36 anos
 - **Gênero:** Masculino
 - **Estado Civil:** Casado, 1 filha de 7 anos
 - **Cidade:** Aracaju – SE
 - **Formação:** Ensino Superior incompleto (Administração)
 - **Profissão:** Empreendedor digital e prestador de serviços
 - **Renda mensal atual:** R\$ 5.200 (variável)
 - **Renda desejada:** Acima de R\$ 15.000, estável, previsível, com crescimento mensal
-

Contexto de Vida

- É filho de classe média-baixa, primeiro da família a empreender
 - Já trabalhou de carteira assinada, mas se frustrou com salários baixos e limitações
 - Começou a empreender no improviso: MEI aberto com endereço residencial, usando WhatsApp e Instagram como escritório
 - Atua como prestador de serviços em marketing, design, tráfego pago ou consultoria contábil, mas quer escalar o negócio e deixar de parecer “freelancer”
-

Dor Central

"Ninguém me leva a sério."

Ele percebe que perde contratos, parcerias e clientes maiores porque passa imagem de amador: não tem endereço fiscal/comercial, não tem telefone fixo, não tem recepção profissional, e às vezes até deixa de fechar negócio por parecer “informal demais”.

Crenças Limitantes

- Acha que estrutura profissional é só para empresa grande
 - Acredita que ainda não está “pronto” para investir em estrutura
 - Tem medo de compromissos mensais
 - Acredita que a imagem não pesa tanto, até perceber que perde dinheiro por isso
-

Desejos Profundos

- Ser visto como **empresário de verdade**, não como um “freelancer qualquer”
 - Fechar contratos maiores, inclusive com empresas, órgãos públicos e parcerias mais sólidas
 - Aumentar a percepção de valor do seu serviço e, consequentemente, subir seu ticket médio
 - Ter liberdade de tempo e geográfica, mas com cara de empresa consolidada
 - Crescer para, no futuro, abrir um escritório físico ou até contratar equipe
-

Rotina

- Acorda às 07h, leva a filha para a escola
 - Das 08h às 12h faz atendimento remoto, reuniões, propostas, captação de clientes
 - À tarde faz execução dos serviços e estuda (cursos de tráfego, copy, gestão, finanças)
 - À noite responde clientes, planeja estratégias, sente ansiedade sobre o mês financeiro
-

Onde ele se informa

- YouTube (Canal de Thiago Finch, Érico Rocha, Rafael Albertoni, Breno Perrucho)
 - Instagram (@negocios.aracaju, @meucnpjfacil, @empreendacompropósito)
 - TikTok (conteúdos rápidos sobre marketing, dinheiro e produtividade)
 - Grupos de WhatsApp e Telegram sobre negócios, freelancing e empreendedorismo
-

Dores Secundárias

- Dificuldade com burocracia (abertura de empresa, contrato social, alteração cadastral)
 - Vive “apagando incêndio”: não tem processos, tudo depende dele
 - Sente que falta networking, parcerias e mentoria
 - Não sabe como escalar de MEI informal para empresa estruturada sem aumentar muito os custos
-

Objeções

- “Será que vale a pena pagar esse plano se eu atendo online?”
 - “Será que vou usar de verdade esse serviço?”
 - “Não é melhor esperar eu crescer mais pra fazer isso?”
 - “E se eu não fechar contrato, como pago mais essa despesa fixa?”
-

Gatilhos de Conversão

- Prova social: “Mais de 500 empresas ativas usam a Top Class”
- Autoridade local: “O escritório virtual mais recomendado de Aracaju”
- Urgência: “Condições especiais para quem assinar na inauguração”

- Benefício oculto: “Ganhe mais credibilidade, feche contratos maiores e suba de nível no seu negócio”
 - Visual: fotos do espaço, da fachada, da recepção, do estacionamento novo, da equipe atendendo com fone e crachá
-

Transformação Prometida

De autônomo improvisado → Para empresário estruturado, confiante, valorizado e pronto para crescer.

FRASE QUE RESUME ESSE AVATAR:

“Eu não quero mais ser visto como ‘freelancer’, ‘desenrolado’ ou ‘quebra-galho’. Eu sou empresário, e o mundo vai começar a me ver assim.”

PROFISSÕES MAIS TRADICIONAIS, COMO UM ADVOGADO, UM PRESTADOR DE SERVIÇO, UM REPRESENTANTE COMERCIAL, OU UM PSICÓLOGO QUE ATENDE FISICAMENTE

Marcos Andrade (**Advogado**) — O Profissional que Quer Ser Levado a Sério

- **Idade:** 42 anos
- **Gênero:** Masculino
- **Estado Civil:** Casado, 2 filhos (10 e 13 anos)
- **Cidade:** Aracaju – SE
- **Formação:** Ensino Superior completo – Direito
- **Profissão:** Advogado autônomo (recém saindo de sociedade, iniciando carreira solo)

- **Renda mensal atual:** R\$ 6.500 (oscilando)
 - **Renda desejada:** R\$ 15.000/mês, com carteira de clientes consolidada
-

Contexto de Vida e Profissional

- Trabalhou anos como sócio de um escritório de advocacia, mas decidiu trilhar caminho próprio
 - No momento, atende clientes em casa, cafés, escritórios de coworking, ou no escritório dos próprios clientes
 - Percebe que **não ter um endereço comercial fixo, nem telefone corporativo, passa insegurança para clientes maiores e empresas**
 - Já perdeu audiências e propostas por não ter uma secretária ou um número fixo para ser encontrado com facilidade
 - Busca ter imagem de um escritório consolidado, sem necessariamente investir em aluguel, recepcionista e custos fixos altos
-

Dores Práticas e Emocionais

- A insegurança dos clientes: “Mas doutor, o senhor não tem escritório?”
 - Sente-se constrangido em colocar o endereço residencial no CNPJ, contratos, petições e cartões de visita
 - Tem dificuldade em ser localizado profissionalmente – vive recebendo ligações no celular pessoal e misturando vida pessoal e profissional
 - Quer se proteger juridicamente, separar pessoa física de jurídica, e passar mais seriedade
 - Precisa ter uma estrutura que gere **confiança imediata** e que esteja à altura dos honorários que cobra ou deseja cobrar
-

Crenças Limitantes e Obstáculos

- Acha que montar um escritório próprio exige custos altíssimos
 - Não sabe que existe escritório virtual, ou acha que é algo limitado só a empresas digitais
 - Tem receio de parecer que está “fingindo ter um escritório”
 - Acha que não ter sala física 100% do tempo pode ser visto como pouco profissional (até entender como o serviço realmente funciona)
-

Desejos e Sonhos

- Ser reconhecido como **um advogado de respeito, com escritório próprio, organizado e com cara de empresa**
 - Ter mais clientes corporativos, empresas, contratos fixos e honorários mensais previsíveis
 - Separar vida pessoal da profissional: chega de misturar WhatsApp de família com clientes
 - Aumentar o ticket dos serviços, transmitindo mais valor e segurança
-

Rotina Real

- **07:00:** Acorda, leva os filhos para a escola
 - **08:00 às 12:00:** Audiências, atendimento a clientes, elaboração de peças
 - **13:00 às 14:00:** Almoço e ligações comerciais
 - **14:00 às 18:00:** Reuniões com clientes, redação de contratos, propostas
 - **Noite:** Estudos jurídicos, planejamento de marketing offline (cartões, networking, eventos, OAB)
-

Onde ele busca informação e se atualiza

- Grupos de WhatsApp da OAB e de advogados locais
 - YouTube (canais como Direito Sem Gravata, MeAjudaAdvogado)
 - Sites de notícias locais (Infonet, Jornal da Cidade, G1 Sergipe)
 - Eventos presenciais da OAB, Sebrae, CDL, sindicatos e associações comerciais
 - Revistas e portais sobre direito, negócios e economia local
-

Objeções Mais Comuns

- “Será que os clientes vão perceber que é um escritório compartilhado?”
 - “Será que vou usar de verdade os serviços além do endereço fiscal?”
 - “Não seria melhor eu já tentar alugar uma sala própria?”
 - “Será que não é só mais um custo fixo que eu vou ter?”
-

Gatilhos de Decisão Poderosos

- Prova social com outros advogados, psicólogos e profissionais da saúde que usam a Top Class
 - Visual do escritório: fachada linda, recepção moderna, atendimento profissional, estacionamento próprio (agora com terreno ampliado)
 - Garantias e depoimentos que mostrem que clientes ficam satisfeitos com a estrutura
 - Demonstração clara de como funciona na prática: “Seu escritório sem os custos de um escritório físico”
 - Benefícios fiscais e jurídicos: separação de patrimônio pessoal, mais segurança jurídica, mais profissionalismo
 - Apelo emocional: **“Seja visto como o profissional que você já é, com a estrutura que sua reputação merece.”**
-

Transformação Prometida

De profissional solitário, improvisado e invisível → Para empresário de respeito, visível, valorizado e seguro para escalar sua carreira.

FRASE QUE RESUME ESSE AVATAR:

“Meu trabalho tem valor. Está na hora do mundo perceber isso na primeira impressão.”

AVATAR – “O ARQUITETO DE PROJETOS CONSOLIDADOS”

Nome: Eduardo Lima – O Estruturador de Espaços

- **Idade:** 38 anos
 - **Gênero:** Masculino
 - **Estado Civil:** Casado, 2 filhos (9 e 12 anos)
 - **Cidade:** Aracaju – SE
 - **Formação:** Engenharia Civil (Universidade Federal de Sergipe)
-

Profissão & Trajetória

- Trabalhou em construtoras locais e, há 3 anos, abriu seu próprio escritório de engenharia e arquitetura
 - Atende projetos residenciais, comerciais e de reformas — principalmente para classe média-alta e pequenos empreendedores
-

Situação Atual

- **Faturamento mensal atual:** R\$ 12.000
 - **Meta desejada:** R\$ 25.000 a R\$ 30.000 mensais, com carteira de clientes mais sólida e contratos fixos com construtoras/donos de imóvel
-

Dores Principais

- Passa insegurança para clientes porque ainda usa endereço residencial no CNPJ e propostas
 - Não tem recepcionista nem número fixo exclusivo — ligações se misturam
 - Tem dificuldade de armazenamento de documentos físicos (plantas, contratos, medições)
 - Busca profissionalismo para conquistar contratos com imobiliárias, parcerias com lojas de materiais de construção
-

Desejos e Ambições

- Ser um escritório reconhecido em Aracaju, com imagem sólida e respeitada
 - Aumentar ticket médio e elevar credibilidade
 - Elaborar contratos com segurança jurídica, somando imagem e conteúdo técnico
 - Estruturar fluxo de atendimento (recepção, agenda, protocolo de visita)
-

Rotina Típica

- **07h:** Leva filhos na escola
- **08h–11h:** Visitas a obras, medições, reuniões com clientes
- **11h–12h:** Retorno ao escritório/co-working
- **14h–18h:** Desenho técnico, orçamentos, propostas, reuniões

- **Noite:** Planejamento, estudos em AutoCAD, SketchUp, gerenciamento de obras
-

Fontes de Informações

- Canais: YouTube (CASE Project, Engenharia 360, ArchDaily, Tektonic)
 - Sites: Revista Projetar, ArchDaily Brasil, blogs de engenharia
 - Eventos: Feiras de construção civil, encontros da Assema, networking em construtoras, Sindicado da Indústria da Construção (Sinduscon SE)
-

Crenças Limitantes & Obstáculos

- Acredita que estrutura profissional exige alto investimento
 - Pensa que somente escritório físico de alto padrão garante credibilidade
 - Receio de comprometer fluxo de caixa com custo fixo mensal
 - Insegurança ao usar endereço compartilhado sem saber se clientes vão reparar
-

Gatilhos de Conversão Eficientes

- Imagens do ambiente: fachada, recepção, salas para clientes, estacionamento
 - Provas sociais: depoimentos e fotos de outros arquitetos/engenheiros usando a Top Class
 - Benefícios: segurança jurídica, endereço comercial respeitado, telefone fixo, sala para reuniões
 - Garantia: período de teste de 30 dias sem fidelidade
 - Apoios extras: parcerias locais com fornecedores, descontos exclusivos, espaço para reuniões ou fotos de apresentação de projeto
-

Transformação Prometida

De freelancer improvisado → Para profissional organizado, confiável, com imagem de escritório real e capilaridade para crescer no mercado local.

Resumo em Pílula

“Quero que meus clientes me vejam como o profissional experiente que sou — mesmo sem gastar com escritório próprio.”

AVATAR – “O ENGENHEIRO DA CREDIBILIDADE”

Nome: Felipe Guimarães – O Estruturador de Projetos

Perfil

- **Idade:** 40 anos
- **Estado Civil:** Casado, 2 filhos (8 e 11 anos)
- **Formação:** Engenharia Civil (UFSE)
- **Profissão:** Engenheiro e empreendedor solo – executa projetos residenciais, reformas e obras comerciais locais
- **Renda atual:** ~R\$ 14.000/mês
- **Meta de renda:** R\$ 28.000/mês com carteira sólida e contratos recorrentes

Dores Principais

- Usa endereço residencial no CNPJ, propostas, anúncios — o que diminui a percepção de seriedade do profissional
- Não possui telefone comercial fixo nem recepção, o que dificulta o contato com clientes e gera sensação de amadorismo

- Armazenamento e organização de documentação é improvisado e corrido
 - Perde projetos e parcerias com construtoras e imobiliárias por falta de estrutura e credibilidade
-

Desejos e Ambições

- Ser reconhecido como referência no segmento, com escritório sólido, mesmo sem alugar custo com sede física permanente
 - Aumentar ticket médio, conquistar contratos com empresas e parcerias institucionais
 - Organizar sua operação: reuniões pontuais, legalidade, agilidade no envio de documentos
 - Ter equilíbrio entre vida pessoal e profissional — sem misturar ligações profissionais com a família
-

Rotina sem Top Class

- Manhã: visita a obras, medições
 - Tarde: reuniões em locais improvisados, elaboração de orçamentos em cafés ou em casa
 - Noite: pendências burocráticas, envio de documentos, ligações, estudo de normas técnicas
 - Fim de semana: reorganização de propostas e planejamento, sem suporte logístico
-

Fontes de Informação

- Sites: ArchDaily, Locus (coworking) destacam importância de estrutura profissional
obradez.com.br 1companyhero.com 1webgroupcontabilidade.com.br locus.digital
- Buscas locais por escritórios virtuais em Aracaju mostram crescente adoção por profissionais que querem credibilidade
instagram.com/4planetaescritorios.com.br 4escritoriovirtualcec.com.br 4

- Sebrae confirma viabilidade de escritório virtual para arquitetura e engenharia
arqstyle.com.br+15sebrae.com.br+15instagram.com+15
-

Objeções Comuns

- “Será que meu cliente vai perceber que o escritório é compartilhado?”
 - “Pode parecer que estou fingindo ter estrutura”
 - “Vou usar todos os recursos mesmo?”
 - “É um custo ou um investimento para meu crescimento?”
-

Gatilhos de Decisão

1. **Prova social local** — depoimentos de engenheiros/arquiteto de Aracaju
 2. **Fotos do espaço** — fachada, recepção, salas de reunião (e estacionamento disponível)
 3. **Benefícios práticos** — endereço comercial, atendimento telefônico, gestão de correspondência, uso de sala para reuniões
 4. **Modelo flexível** — planos mensais, com horas de sala dedicadas, sem fidelidade
 5. **Simples e legal** — uso como CNPJ, emissão de notas, separação total entre vida e trabalho
-

Transformação Prometida

De prestador improvisado → Para engenheiro estruturado, com imagem profissional e infraestrutura para vender melhor, crescer com segurança e organizar seu tempo.

Resumo em 1 frase:

“Seu projeto merece ser entregue com autoridade — e sua presença, sentida com cada cliente.”

AVATAR - Estudante que quer se antecipar ao mercado e começar seu posicionamento antes de sair da faculdade

“Um FUTURO de EXCELÊNCIA PROFISSIONAL”

Nome: Ana Clara Martins – A Estrela em Formação

Perfil Acadêmico e Profissional

- **Idade:** 22 anos (6º semestre de Engenharia Civil, UFS – Aracaju)
 - **Gênero:** Feminino
 - **Situação:** Estudante dedicada, realiza estágio em escritório de engenharia local
 - **Renda atual:** R\$ 1.200 (estágio + freelas eventuais com colegas)
 - **Meta de curto prazo:** Consolidar seu portfólio ainda na universidade e garantir vagas competitivas
-

Objetivos e Motivações

- Quer **ser reconhecida** como profissional antes de se formar
- Ambiciona atrair **estágios melhores** e oportunidades de iniciação científica
- Deseja construir um **portfólio robusto**, com cases reais que impressionem futuros empregadores

- Quer se tornar uma referência local em engenharia civil gráfica — voltada para obras de alto padrão
-

Dores e Ansiedades

- Sente que seu nome se perde entre centenas de colegas
 - Preocupa-se com o fato de não ter projetos próprios e que o estágio formal não gere visibilidade
 - Tem medo de não conseguir entrar em equipes competitivas ou ser ignorada por falta de reputação
 - Quer ser mais do que “estagiária”, mas sim uma **profissional estruturada mesmo antes da formatura**
-

Soluções desejadas

- Um lugar para **registrar e receber correspondências do estágio ou projetos pessoais**
 - Um **endereço comercial fixo** para usar em cartões, currículos e perfil LinkedIn
 - Um ambiente para reunir eventuais reuniões com professores e possíveis parceiros
 - Presença profissional que transmita confiança, mesmo vindo de alguém ainda na faculdade
-

Gatilhos para Engajamento

1. **Testemunhos de estudantes de engenharia** que entraram no mercado com mais autoridade após usar Top Class.
2. **Visual do espaço:** foco em jovens profissionais recepcionados de forma moderna e acolhedora, com coworking.
3. **Prova prática:** poder usar o endereço e telefone fixo nas primeiras contratações como Freelancer ou TCC.

4. **Benefícios tangíveis:** portfólio com CNPJ e legalidade no estágio e freelas, sem precisar de sala própria.
 5. **Apoios extras:** possibilidade de recebimentos externos, endereço para abertura de CNPJ e parceria com projeto de iniciação científica.
-

Rotina com Top Class

- Pela manhã, estagio supervisionado
 - No intervalo, vai ao escritório virtual para organizar correspondências e documentos
 - Tarde: trabalha em projetos paralelos, usa sala para reuniões com professores, eventuais clientes de freela
 - Noite: estuda, compartilha resultados no LinkedIn com confiança e estrutura profissional
-

Mensagem que a convence

“Se você quer entrar no mercado com autoridade — mesmo antes de concluir a faculdade — a Top Class te dá os símbolos reais de profissionalismo que vão te diferenciar no mercado.”

Transformação Prometida

Ana Clara sai de “mais uma estudante” para **profissional em construção**, com identidade sólida, reconhecimento local e estrutura real para iniciar uma carreira de alto nível.

Resumo Final

Estudante de Engenharia Civil, focada em portfólio e autorresponsabilidade, busca usar identidade empresarial antecipada para entrar forte no mercado — mesmo antes da formatura.

ICP Top Class Escritório Virtual (Geral)

(Estruturado para guiar decisões de produto, copy, mídia e funil de vendas)

1. Definição-macro

Dimensão	Critério-chave	Porquê é decisivo
Geografia	Aracaju / Grande Aracaju (expandindo gradualmente a Sergipe)	Proximidade reduz barreiras de confiança e logística; alto recall de marca local
Segmento	1) Prestadores de serviços intelectuais – consultorias, TI, design, eventos, engenharia (2-5 sócios) 2) Profissionais liberais em transição – terapeutas, advogados, contadores, arquitetos, engenheiros, representantes	Alto valor percebido na estrutura vs. custo; dependem de imagem de credibilidade para fechar contratos maiores
Ticket-médio atual	R\$ 4 k – R\$ 15 k mensais (pessoa física ou empresa)	Valor já comporta plano PRO de R\$ 100/mês sem fricção significativa
Estágio de negócio	Início de consolidação (6 – 48 meses de CNPJ)	Já sentiram dor de “parecer pequenos”; ainda buscam eficiência de custos
Motivação primária	Ganhar autoridade + cortar até 80 % dos custos fixos de sede física	Fala direta às dores centrais levantadas nos avatares

2. Perfis-núcleo (sub-ICP)

Código	Quem é	Foto mental rápida	Métrica decisiva

E1 – “Empresa Inteligente”	Pequena consultoria B2B (Sol & Cia)	2-5 sócios, R\$ 30-80 k/mês, cansados de aluguel/condomínio	% de despesas operacionais hoje > 25 % do faturamento
P1 – “Profissional da Virada”	Luciana (terapeuta) & colegas saúde/educação	Precisa separar casa x trabalho, autoridade para vender mentorias	Nº de atendimentos online/físico < 65 % da meta
P2 – “Empreendedor Autônomo”	Ricardo (freelancer/marketing)	Quer subir ticket e fechar contratos empresariais	Já perdeu ≥ 2 propostas por “parecer amador”
P3 – “Credibilidade Clássica”	Advogados, engenheiros, arquitetos (Marcos, Eduardo, Felipe)	Imagen de escritório sem investir na estrutura tradicional	Custo fixo tolerável ≤ R\$ 1 k/mês
S1 – “Estrela em Formação”	Estudante engajada (Ana Clara)	Antecipar posicionamento profissional antes da formatura	Desejo explícito de CNPJ próprio / portfólio ativo

3. Dores-core (transversais ao ICP)

- 1. Imagem frágil = contratos perdidos** (ninguém “leva a sério”).
- 2. Custos fixos altos/inflexíveis** de aluguel, recepção, condomínio.
- 3. Burocracia & separação PF/PJ** → riscos jurídicos e fiscais.
- 4. Falta de rede & suporte estratégico** → sentimento de solidão empreendedora.

4. Objetivos de compra

Resultado buscado	Indicador de sucesso
Credibilidade imediata (endereço premium + atendimento telefônico)	Fechamento de novos contratos em ≤ 90 dias
Redução drástica de despesas operacionais	Queda mínima de 60 % no desembolso mensal de estrutura

Flexibilidade para escalar (sala, horas, serviços)	Capacidade de upgrade/downgrade sem multa
Apoio estratégico e networking local	Participação em eventos/comunidades Top Class ≥ 1x/mês

5. Objeções & Antídotos

Objecção típica	Contra-argumento operacional
“É mais um custo fixo.”	Comparativo de custos — planilha mostrando economia real de 70-80 % vs. escritório próprio.
“Cliente vai perceber que é compartilhado.”	Tour virtual: recepção personalizada, placa da empresa, linha exclusiva.
“E se eu não usar o espaço?”	Plano PRO com 30 dias de teste + cancelamento sem multa.
“Privacidade de dados/documentos?”	Contrato NDA + salas privativas auditáveis.

6. Gatilhos de conversão prioritários

- Prova Social Local** – Depoimentos em vídeo de profissionais sergipanos (advogados, terapeutas, engenheiros) citando aumento de receita.
 - Comparativo financeiro interativo** – Calculadora online “Economize até R\$ X por ano”.
 - Oferta de Test-drive** – 30 dias gratuitos + bônus de consultoria de branding fiscal.
 - Urgência suave** – Vagas limitadas por rua/bairro (exclusividade geográfica).
-

7. Canais preferenciais por sub-ICP

Sub-IC P	Canais de aquisição (1º/2º toque)	Prova/Conteúdo que converte
E1	LinkedIn Ads → Landing “Economia 80 %”	Case PDF + calculadora de custos
P1	Instagram Reels + WhatsApp	Story “Sala da Dra. Ana” + link teste-drive

P2	YouTube Ads (“como fechar contrato maior”)	Webinar ao vivo + tour virtual
P3	Google Search (“endereço fiscal Aracaju”) + Remarketing	Pág. pillar “Profissional de respeito”
S1	Parcerias com UFS, Sebrae Jovem	Workshop presencial + bolsa estudante

8. Mensagem-guia (core copy)

“Estruture sua empresa como grande — gastando como pequena.”

Endereço fiscal de prestígio, recepção humanizada e salas prontas em Aracaju por R\$ 100 / mês.

Top Class — a infraestrutura inteligente que libera seu tempo, reduz custos e aumenta sua credibilidade.

9. Métricas para validar ICP

Estágio	Métrica-chave	Meta 6 meses
Aquisição	CAC (Plano PRO)	≤ R\$ 70
Conversão	% leads → assinantes em 30 dias	≥ 30 %
Retenção	Churn mensal	≤ 3 %
Expansão	Upgrade para planos +sala/hora	15 % da base
Advocacy	NPS	> 70

Próximos Passos Rápidos

1. **Implementar landing pages segmentadas** para cada sub-ICP (mensagem + oferta + prova social).
2. **Configurar funil WhatsApp + CRM** com SLA de resposta ≤ 10 min.
3. **Rodar campanha piloto (R\$ 1 k/ICP)** e medir CAC, conversão e feedback qualitativo.
4. **Ajustar oferta/bônus** conforme resultados; escalar canais vencedores.

ICP — Parceiro “Contador Conector”

(Segmento de parcerias B2B2C que amplia aquisição com baixo CAC)

1. Definição-macro

Dimensão	Critério-chave	Justificativa
Geografia	Aracaju / Sergipe	Proximidade = confiança + networking presencial
Perfil do escritório	1-3 sócios, 3-10 funcionários, 80–200 clientes ativos MEI/ME	Estrutura enxuta, grande influência na abertura de CNPJs
Ticket anual do escritório	R\$ 300 k – R\$ 1,2 mi	Capacidade de gerar ≥ 8 indicações/ano sem fricção financeira
Motivação primária	Expandir portfólio + renda recorrente sem aumentar operação	Parceria adiciona valor ao serviço contábil e gera comissão
Fit cultural	Foco em solução completa, orientação consultiva, mentalidade digital	Facilita adoção de processos de indicação online

2. Persona-núcleo

Item	Descrição
Nome	Gabriel Oliveira – “O Contador Conector”
Idade	35 anos
Posição	Sócio-fundador, toma decisões de serviço e parcerias
Meta pessoal	Ser reconhecido como consultor 360° que faz o cliente prosperar
KPIs que importam	Receita mensal recorrente (RMR) Retenção de clientes $> 95\%/\text{ano}$ Satisfação (NPS) > 70

Sinais de compra	Possui lista de espera ou pipeline de aberturas de empresa Já recebe perguntas sobre “endereço fiscal”
-------------------------	---

3. Dores & Ganhos Esperados

Dor / Obstáculo	Proposta de Valor Top Class
Cliente perde credibilidade com endereço residencial	Endereço premium + recepção ≠ concorrentes low-cost
Serviços contábeis vistos como “commodity”	Bundle consultoria + estrutura física → diferenciação instantânea
Falta receita passiva	Comissão recorrente por indicação + relatório transparente
Burocracia para acompanhar parcerias	Portal parceiro: status em tempo real, notas e repasse automático

4. Objeções & Antídotos

Objeção Gabriel	Antídoto operativo
“E se o cliente cancelar, perco comissão?”	Comissão vitalícia enquanto contrato ativo; SLA de repasse mensal
“Processo de indicação vai me dar trabalho”	Link único + formulário simplificado; equipe Top Class faz onboard
“Meu cliente vai lembrar de mim ou migrar pra vocês?”	Marca branca opcional: contrato & comunicação co-brand com logo do contador
“Preciso treinar funcionários”	Kit de treinamento em vídeo + playbook PDF de 15 min

5. Gatilhos de Conversão (B2B Partner)

- Programa Parceiro “Contador Premium”** – comissão de até 20 % vitalícia.
- Case de sucesso:** escritório X faturou +R\$ 30 k/ano extra só com indicações.
- Ferramenta comparativa:** planilha de ROI com e sem parceria.
- Evento VIP:** café da manhã exclusivo + tour Top Class para contadores convidados.

6. Jornada de Parceria

Etapa	Ação-chave Top Class	KPI
Descoberta	LinkedIn Ads + cold email OAB/CRC list	CTR > 3 %
Onboarding	Webinar “Lucre com Escritório Virtual” (30 min)	% participação > 40 % inscritos
First Win	Suporte dedic. na 1ª indicação < 24 h	Time-to-first-commission ≤ 10 dias
Escala	Campanhas co-marketing (cases, posts)	Indicações/mês ≥ 3 por parceiro
Advocacy	Programa “Top Elite” (bonus extra + badge)	NPS parceiro > 70

7. Canais & Mensagens

Canal	Mensagem-âncora	Asset necessário
E-mail outbound CRC	“Transforme cada abertura de CNPJ em renda passiva”	One-pager PDF ROI
LinkedIn Ads	Criativo: contador sorrindo com gráfico ↑	Vídeo-case 45 s
WhatsApp Broadcast	Checklist “3 erros de endereço fiscal que derrubam honorários”	Infográfico
Evento presencial	Coffee “Contabilidade 360 by Top Class”	Folder programa parceiro

8. Copy-guia

“Do contrato social ao escritório pronto – você faz o CNPJ, nós entregamos a estrutura, e ambos lucramos todos os meses.”

Programa Contador Conector Top Class: indica → cliente assina → você ganha até 20 % vitalício. Simples, transparente e 100 % sob sua marca.

9. Métricas de Sucesso de Parceria

Métrica	Meta 12 m	Observação
Nº parceiros ativos	25	Selecionados (qualidade > quantidade)

CAC parceiro	\leq R\$ 300	Evento + onboarding
Indicações / parceiro / mês	\geq 3	Após mês 3
Receita recorrente via parceiros	\geq 30 % MRR total	Diversifica aquisição
Churn cliente parceiro vs. direto	\leq 1 p.p. de diferença	Mantém qualidade

Ações Imediatas

1. **Criar kit de parceria (PDF + vídeo + landing co-brand)** em até 7 dias.
2. **Agendar primeiro Coffee VIP** com 10 contadores-alvo (lista CRC) – data sugerida: 21/08/2025.
3. **Configurar portal parceiro** (tracking & comissão) – integração simples com Google Sheets + Zapier (fase beta).

Precisa de roteiro de e-mail, modelo de contrato de parceria ou design dos materiais? É só sinalizar.

Você disse:

Leve em consideração que o contador parceiro simplesmente não tem interesse em ser cliente da Top Class. Ele tem interesse na parceria da Top Class. Então, para a construção do ICP, você leva em consideração esse dado, essa informação nova que eu estou te dando. Porque hoje, na Top Class, nós temos contadores parceiros mas não temos contadores clientes

O ChatGPT disse:

Pensou por 5 segundos

ICP (Revisado) — Parceiro “Contador Conector”

Foco exclusivo em parceria de indicação (B2B2C). O contador NÃO usa a estrutura Top Class; ele apenas recomenda aos próprios clientes e recebe comissão vitalícia.

1. Perfil-macro

Dimensão	Corte de qualificação	Porquê importa
Localização	Aracaju / Sergipe	Proximidade simplifica visitas/tours dos clientes indicados
Estrutura do escritório	1 – 3 sócios • ≤ 10 colaboradores • 80 – 200 clientes ativos	Alcance suficiente para gerar fluxo constante de novas empresas
Serviços core	Abertura de empresa, BPO fiscal/folha, consultoria MEI → Simples Nacional	Clientes dele sentem dor de “endereço residencial” com frequência
Meta estratégica	Diversificar receita sem criar operação extra	Parceria plug-and-play resolve e gera renda passiva
Mindset	Consultivo, digital-friendly, habituado a programas de parceria (Omie, Contador Hero)	Facilita aceitação do modelo e uso do portal

2. Persona

Item	Descrição
Nome	Gabriel Oliveira
Idade	35 anos
Função	Sócio-fundador & rain-maker do escritório contábil
Ambição	Ser “o contador que resolve tudo” e aumenta lifetime value de cada cliente
Indicador que ele segue	Receita recorrente por cliente (honorários + upsells)

3. Dores & Ganhos

Dor-chave	Solução Top Class	Resultado para Gabriel
Clientes usam endereço residencial → passam imagem amadora	Endereço fiscal premium e recepção sem custo inicial	Ele vira o herói da credibilidade para o cliente
Honorários vistos como commodity	Bundle “contabilidade + estrutura” exclusivo	Aumenta percepção de valor → retenção maior

Falta de renda passiva	Comissão vitalícia automática (até 20 %)	Ticket médio do escritório sobe sem horas adicionais
Processo de indicação manual é moroso	Portal parceiro + link único + contrato NDA	Zero fricção, zero suporte técnico interno

4. Objeções & Respostas

Objecção	Resposta operacional
“Se o cliente cancelar, perco comissão?”	Comissão flui enquanto contrato ativo; churn historicamente < 3 %
“Vou ter retrabalho ensinando cliente”	Onboarding 100 % feito pela Top Class; vídeos de 3 min para tirar dúvidas
“Minha marca some no processo”	Co-brand opcional em toda comunicação (selo ‘Indicado por [Seu Escritório]’)

5. Gatilhos de Conversão

- ROI direto** – planilha mostra + R\$ 30 k/ano para escritório com 10 indicações.
 - Depoimento real** – vídeo de contador local recebendo comissão mensal.
 - Portal self-service** – dashboard com status de cada lead e repasses.
 - Badge oficial** – “Partner Contador Top Class” no site e no cartão de visita.
-

6. Jornada de Parceria (Funil)

Fase	Ação Top Class	Métrica-chave
Prospecção	E-mail + Ligações CRC • Anúncio LinkedIn	CTR > 3 %
Qualificação	Call 15 min (ROI + demo portal)	% calls → contrato ≥ 60 %
Onboarding	Termo digital + tutorial 10 min	Tempo até 1ª indicação ≤ 14 dias
Engajamento	Newsletter parceiro (cases, bônus)	Indicações/mês ≥ 3
Advocacy	Programa “Elite Connector” (5 % extra)	NPS parceiro > 70

7. Copy-âncora

“Cada CNPJ que você abre pode te pagar para sempre.”

Indique a Top Class, seus clientes ganham estrutura profissional e você recebe até **20 % de comissão vitalícia**, sem trabalho extra.

8. Métricas-alvo (12 m)

Indicador	Meta
CAC por parceiro	≤ R\$ 300
Parceiros ativos	25
Indicações totais / parceiro / ano	≥ 30
% MRR vinda de parceiros	≥ 30 %
Churn clientes de parceiro	≤ 3 %

Próximas Ações (práticas)

1. **Finalizar kit de parceria** (PDF ROI + vídeo 1 min + contrato digital) — 5 dias.
2. **Configurar portal parceiro** (Google Sheets + Zapier beta) — 10 dias.
3. **Agendar Coffee VIP** com top-10 contadores do CRC/SE — 21 ago 2025.

Precisa do modelo de contrato de parceria, roteiro de e-mail ou design do badge? Só avisar.

A persona de um escritório virtual pode variar dependendo dos serviços oferecidos pela empresa, mas geralmente é alguém que trabalha remotamente ou tem uma empresa em fase inicial que não possui um escritório físico.

Essa pessoa pode ser um empreendedor, freelancer, consultor, startup ou uma pequena empresa que deseja manter custos baixos e flexibilidade em sua operação. A persona valoriza a flexibilidade, a mobilidade e a eficiência em seu trabalho, e pode estar procurando uma solução que permita que ele/a tenha uma presença profissional, mesmo sem um escritório físico. Alguns dos benefícios que a persona pode estar procurando em um escritório virtual incluem endereço comercial, número de telefone empresarial, serviços de recepção, atendimento telefônico, sala de reunião e serviços administrativos, entre outros. A persona pode estar procurando uma solução que seja acessível, fácil de usar e que possa ajudá-lo/a a estabelecer e expandir sua presença empresarial de forma mais profissional e eficiente.

Com base na descrição da persona de um escritório virtual, é possível criar algumas categorias que abrangem diferentes tipos de profissionais e empresas que podem se beneficiar desse serviço. Aqui estão algumas possíveis categorias e seus respectivos integrantes:

1. Empreendedores e startups:
 - Fundadores de startups em fase inicial
 - Empreendedores individuais que estão começando um negócio
 - Empresas que desejam testar o mercado antes de investir em um escritório físico
2. Profissionais autônomos:
 - Freelancers que trabalham em projetos temporários
 - Consultores que oferecem serviços especializados
 - Profissionais de marketing, design e tecnologia que trabalham em projetos remotos
3. Pequenas empresas:
 - Empresas com poucos funcionários que desejam manter custos baixos
 - Empresas que precisam de uma presença empresarial, mas não querem se comprometer com um escritório físico permanente
 - Empresas que precisam de mobilidade para trabalhar em diferentes locais
4. Empresas estabelecidas:

- Empresas que desejam expandir para uma nova região sem investir em um escritório físico
- Empresas que desejam manter uma presença empresarial em uma região específica, mas não precisam de um escritório físico permanente
- Empresas que precisam de um escritório temporário para atender a demanda de um projeto específico

Essas são apenas algumas categorias possíveis de pessoas para um escritório virtual, e é importante lembrar que as pessoas podem variar dependendo dos serviços oferecidos pela empresa.

Com base na persona do **serviço de endereço comercial e fiscal** em um escritório virtual, podemos listar os destinatários deste serviço em algumas categorias:

1. Pequenas empresas e startups:
 - Empresas em fase inicial que desejam ter uma presença profissional, mesmo sem um escritório físico permanente.
 - Empresas que buscam economizar em custos de aluguel, manutenção e outros custos associados a um escritório físico.
 - Empresas que precisam de um endereço comercial para receber correspondências e documentos oficiais.
 - Empresas que desejam expandir para uma nova região ou mercado e precisam de um endereço local para se estabelecer.
2. Empresas remotas:
 - Empresas que trabalham remotamente e não possuem um escritório físico, mas precisam de um endereço comercial para receber correspondências e documentos oficiais.
 - Empresas que desejam ter uma presença empresarial mais profissional e confiável, mesmo sem ter um escritório físico permanente.
3. Profissionais autônomos:
 - Freelancers e consultores que desejam ter uma presença empresarial mais profissional e confiável, mesmo trabalhando em casa ou em espaços compartilhados.
 - Profissionais que precisam de um endereço comercial para receber correspondências e documentos oficiais.
4. Empresas estabelecidas:
 - Empresas que desejam expandir para uma nova região ou mercado e precisam de um endereço local para se estabelecer.
 - Empresas que precisam de um endereço fiscal para cumprir com obrigações legais, tais como a abertura de uma empresa, emissão de notas fiscais, entre outros.

Essas são algumas categorias possíveis de destinatários do serviço de endereço comercial e fiscal em um escritório virtual, e é importante lembrar que podem haver outras categorias possíveis dependendo das necessidades e objetivos de cada empresa ou profissional.

Se você deseja vender mais serviços de endereço comercial e fiscal em um escritório virtual, é importante identificar a persona certa para seu negócio. Aqui estão algumas **sugestões de como encontrar a persona ideal:**

1. Analise seu público atual: Analise os clientes atuais que estão utilizando seus serviços de endereço comercial e fiscal em um escritório virtual. Identifique quais são as empresas ou profissionais que mais utilizam esse serviço e tente entender suas necessidades e objetivos. Use essa análise para criar uma persona mais detalhada.
2. Faça pesquisas de mercado: Faça pesquisas de mercado para identificar as empresas e profissionais que estão buscando soluções de endereço comercial e fiscal em um escritório virtual. Use ferramentas de pesquisa online para identificar as palavras-chave mais buscadas e os interesses mais comuns dessas empresas e profissionais.
3. Identifique seus concorrentes: Identifique seus concorrentes que oferecem serviços semelhantes aos seus e analise as personas que eles estão atendendo. Identifique as lacunas que seus concorrentes não estão atendendo e ajuste sua oferta de serviços para atender essas necessidades.
4. Crie uma persona detalhada: Com base nas informações coletadas nas etapas anteriores, crie uma persona detalhada que represente seu público-alvo ideal. Inclua informações como a idade, a profissão, a renda, as necessidades e os objetivos dessa persona.
5. Personalize sua oferta: Personalize sua oferta de serviços para atender as necessidades e objetivos da persona identificada. Certifique-se de que seus serviços estejam alinhados com as expectativas e necessidades do seu público-alvo.

Ao encontrar a persona certa para vender seus serviços de endereço comercial e fiscal em um escritório virtual, você pode personalizar sua oferta de serviços e atrair mais clientes em potencial que têm maior probabilidade de se tornarem seus clientes fiéis.

Aqui está a sugestão de copy para o novo coworking com um senso de urgência:

"Não perca mais tempo trabalhando em casa ou em espaços compartilhados lotados! Nosso novo espaço de coworking foi projetado para empreendedores e empresas de pequeno e médio porte que desejam maximizar sua produtividade agora mesmo. Com estações de trabalho equipadas, salas de reunião e treinamento, internet de alta velocidade e serviços de recepção, nosso novo coworking é a escolha ideal para você crescer e se destacar em seu setor. Localizado em uma área estratégica, nosso espaço oferece um ambiente de trabalho inspirador e profissional para você alcançar seus objetivos de negócios ainda este ano. Com preços acessíveis e planos flexíveis, você pode começar a trabalhar em nosso coworking agora mesmo! Agende uma visita ainda hoje e descubra todos os benefícios que nosso novo coworking pode oferecer para você e sua empresa."

Claro! Aqui está a **sugestão de copy para a nova sala de reunião com senso de urgência:**

"Não perca mais tempo em reuniões mal-sucedidas! Com a nossa nova sala de reunião, você pode garantir o sucesso de suas apresentações e negociações. Com espaço amplo e confortável para até 12 pessoas, TV de tela grande, Internet de alta velocidade e projetor ou datashow, nossa sala de reunião é o espaço perfeito para receber pequenas ou grandes empresas. Além disso, oferecemos serviços de copa e café para que você e seus convidados se sintam em casa. Recém-inaugurada e com uma decoração moderna, nossa sala de reunião é a opção ideal para quem deseja um ambiente profissional e acolhedor. Agende agora mesmo e tenha a melhor experiência em suas reuniões ainda este mês!"

Com base nas informações apresentadas nas páginas fornecidas, aqui está a descrição geral das personas, categorizadas em diferentes grupos:

1. Excellence Escritório Virtual e Compartilhado:
 - Empreendedores e pequenas empresas que precisam de um espaço físico profissional sem as despesas de um escritório tradicional;
 - Freelancers e trabalhadores remotos que precisam de um endereço comercial e serviços administrativos para apoiar seus negócios.
2. Primes escritórios:
 - Empresas de médio porte que precisam de escritórios mobiliados e salas de reunião para reuniões corporativas;
 - Empreendedores e pequenas empresas que buscam uma solução mais flexível e com preços mais acessíveis.
3. Neoworking:
 - Empreendedores e pequenas empresas que buscam uma solução de escritório mais flexível e econômica;
 - Freelancers e trabalhadores remotos que precisam de um espaço de coworking profissional e ambiente colaborativo.
4. CBM Officer:
 - Empreendedores e pequenas empresas que precisam de espaço de escritório privado para suas operações;
 - Empresas que buscam um espaço de escritório profissional e uma localização privilegiada.
5. Conviva Coworking:
 - Empreendedores e pequenas empresas que buscam uma solução de escritório mais flexível e econômica;
 - Freelancers e trabalhadores remotos que precisam de um espaço de coworking profissional e ambiente colaborativo.
6. Escritório Virtual e Certificado Digital - CEC:
 - Empreendedores e pequenas empresas que precisam de um endereço comercial e serviços administrativos para apoiar seus negócios;
 - Empresas que buscam uma solução de escritório flexível e econômica.
7. Next Club:
 - Empreendedores e pequenas empresas que precisam de escritórios privados e salas de reunião para reuniões corporativas;
 - Empresas que buscam um espaço de escritório profissional e uma localização privilegiada.
8. Portal Escritório Virtual:

- Empreendedores e pequenas empresas que precisam de um endereço comercial e serviços administrativos para apoiar seus negócios;
 - Freelancers e trabalhadores remotos que precisam de um endereço comercial profissional.
-

Ótimo, aqui estão as minhas análises com base nas 10 perguntas para cada uma das páginas que você forneceu:

1. Excellence Escritório Virtual e Compartilhado:
 - Como isso é único? A página não destaca muitos recursos exclusivos, mas menciona que eles oferecem uma variedade de serviços para atender às necessidades dos clientes.
 - O que tenho a ganhar com isso? Eles destacam os serviços disponíveis, como endereço comercial, sala de reunião e atendimento telefônico personalizado.
 - Como sei que isso é real? A página não oferece muitas informações sobre como eles validam sua autenticidade, mas há depoimentos de clientes satisfeitos.
 - Por que não estou tendo sucesso? A página não aborda esse problema.
 - Quem/o que é a culpa? A página não aborda esse problema.
 - Porque agora? A página não apresenta uma razão forte para agir agora.
 - Por que eu deveria confiar em você? A página destaca a experiência da empresa e apresenta depoimentos de clientes satisfeitos.
 - Como funciona? A página apresenta informações sobre os serviços oferecidos e a infraestrutura.
 - Como posso começar? A página apresenta um formulário de contato e uma opção para agendar uma visita.
 - O que eu tenho a perder? A página não apresenta informações sobre riscos ou possíveis desvantagens.
2. Primes escritórios:
 - Como isso é único? A página destaca que eles possuem uma localização privilegiada e uma equipe qualificada.
 - O que tenho a ganhar com isso? Eles destacam os serviços disponíveis, como endereço comercial, sala de reunião e escritórios mobiliados.
 - Como sei que isso é real? A página não oferece muitas informações sobre como eles validam sua autenticidade, mas há depoimentos de clientes satisfeitos.
 - Por que não estou tendo sucesso? A página não aborda esse problema.
 - Quem/o que é a culpa? A página não aborda esse problema.
 - Porque agora? A página não apresenta uma razão forte para agir agora.
 - Por que eu deveria confiar em você? A página destaca a experiência da empresa e apresenta depoimentos de clientes satisfeitos.
 - Como funciona? A página apresenta informações sobre os serviços oferecidos e a infraestrutura.
 - Como posso começar? A página apresenta um formulário de contato e uma opção para agendar uma visita.
 - O que eu tenho a perder? A página não apresenta informações sobre riscos ou possíveis desvantagens.
3. Neoworking:

- Como isso é único? A página destaca sua abordagem personalizada e flexibilidade para atender às necessidades dos clientes.
- O que tenho a ganhar com isso? Eles destacam os serviços disponíveis, como endereço comercial, sala de reunião e espaço de coworking.
- Como sei que isso é real? A página apresenta depoimentos de clientes satisfeitos e fotos do espaço.
- Por que não estou tendo sucesso? A página não aborda esse problema.
- Quem/o que é a culpa? A página não aborda esse problema.
- Porque agora? A página destaca sua promoção atual e a disponibilidade limitada de espaços.

Como empresário proprietário de um escritório virtual, absorvi as seguintes informações que são aplicáveis ao meu negócio:

1. Identificação da Persona: A persona do meu negócio é alguém que trabalha remotamente ou tem uma empresa em fase inicial sem um escritório físico, valorizando a flexibilidade, mobilidade e eficiência. Pode ser um empreendedor, freelancer, consultor, startup ou uma pequena empresa. Os serviços que valorizam incluem endereço comercial, número de telefone empresarial, serviços de recepção, atendimento telefônico, sala de reunião e serviços administrativos.
2. Categorias de Clientes: Os clientes podem ser divididos em várias categorias, incluindo empreendedores/startups, profissionais autônomos, pequenas empresas e empresas estabelecidas, cada uma com necessidades e objetivos distintos.
3. Serviços de Endereço Comercial e Fiscal: Os destinatários desses serviços incluem pequenas empresas/startups, empresas remotas, profissionais autônomos e empresas estabelecidas.
4. Aumentar Vendas: Para aumentar as vendas, é importante analisar o público atual, realizar pesquisas de mercado, identificar concorrências e criar uma persona detalhada que representa o público-alvo ideal. A oferta de serviços deve ser personalizada para atender às necessidades e objetivos dessa persona.
5. Copy de Marketing: Foram fornecidos exemplos de copy para promover um novo espaço de coworking e uma nova sala de reunião, ambos com um senso de urgência.
6. Análise da Concorrência: Foram fornecidos exemplos de descrições de pessoas de diferentes empresas que oferecem serviços semelhantes aos meus.
7. Perguntas Chave: Foram fornecidas 10 perguntas que podem ser úteis para analisar e melhorar a apresentação do meu negócio.

A partir dessas informações, posso aplicar várias estratégias e abordagens para melhorar e expandir o meu negócio. Aguardo seus comandos para continuar.

Liste as 5 melhores estratégias e abordagens para melhorar e expandir o seu negócio

1. Identificação e Aprofundamento no Conhecimento do Público-Alvo: Conhecer bem o público-alvo é fundamental para qualquer negócio. Isso inclui entender suas necessidades, preferências, comportamentos e tendências. Uma estratégia eficaz é segmentar o público-alvo em diferentes personas e personalizar a abordagem para

cada uma delas. As informações do público podem ser obtidas por meio de pesquisas de mercado, análise de dados de clientes existentes e feedbacks.

2. Desenvolvimento de Novos Serviços e Produtos: Uma estratégia eficaz para expandir o negócio é desenvolver novos serviços e produtos que atendam às necessidades e expectativas do público-alvo. Isso pode incluir a criação de pacotes personalizados de serviços de escritório virtual, oferecendo novas soluções tecnológicas ou introduzindo serviços adicionais como consultoria empresarial ou suporte administrativo.
3. Marketing Digital e SEO: O marketing digital é uma maneira eficaz de alcançar um público mais amplo e atrair novos clientes. Isso pode incluir a criação de um site otimizado para SEO, a realização de campanhas de publicidade online, a utilização de mídias sociais para engajamento e o uso de email marketing para nutrir leads. O objetivo é aumentar a visibilidade online do negócio e atrair tráfego qualificado para o site.
4. Parcerias Estratégicas e Networking: Formar parcerias com outras empresas e profissionais pode ajudar a expandir o alcance do negócio e a acessar novos mercados. Isso pode incluir parcerias com empresas de tecnologia, consultorias de negócios, agências de marketing e outras empresas que possam complementar ou beneficiar-se dos serviços de escritório virtual.
5. Atendimento ao Cliente e Fidelização: Fornecer um excelente atendimento ao cliente é crucial para a retenção e fidelização de clientes. Isso pode incluir a criação de um sistema de suporte ao cliente eficiente, a resposta rápida a consultas ou problemas, a solicitação de feedbacks e a implementação de um programa de fidelidade para incentivar os clientes a continuar utilizando os serviços.

Lembre-se de que, ao implementar qualquer uma dessas estratégias, é importante medir e analisar os resultados para entender o que está funcionando e o que precisa ser melhorado. Além disso, todas as estratégias devem ser alinhadas com a visão e os objetivos do negócio.

Escreva um relato íntimo (como um diário), de até 750 palavras, na perspectiva de um possível cliente do escritório virtual que tem poucos recursos financeiros, tem boas ideias e esperança de enriquecer ou melhorar de vida empreendendo, vive atolado com o seu custo mensal, está tentando se profissionalizar para garantir sua fatia no mercado de trabalho, desconhece os trâmites burocráticos para constituir adequadamente empresas, é desorganizado e não sabe como gerir o próprio tempo. Ele se sente ansioso, inseguro e com medo. O relato deve ser escrito em primeira pessoa.

Querido diário,

Hoje, mais uma vez, me encontro imerso em um turbilhão de pensamentos e sentimentos. A esperança e a ansiedade tecem uma teia intricada em minha mente. Em meio à maré crescente de contas a pagar, minha mente flutua para os sonhos que anseio tornar realidade. Sonhos de liberdade financeira, de sucesso no empreendedorismo, de um futuro mais brilhante.

Ah, minhas ideias... Como elas fervilham em minha mente! Cada uma delas parece um grão de areia dourada, brilhando com o potencial de se tornar algo mais, algo maior. Mas sem os recursos para moldá-las, elas continuam sendo apenas sonhos. Às vezes, me sinto um pouco como um inventor preso em uma ilha deserta, cheio de invenções brilhantes, mas sem os meios para colocá-las em prática.

A realidade do meu dia a dia é dura, mas não sem seus raios de luz. Apesar da falta de recursos, ainda encontro formas de avançar. Procuro maneiras de me profissionalizar, de ganhar a minha fatia do mercado de trabalho, de mudar a minha situação atual. Mas oh, como é difícil! A burocracia é uma selva densa e impenetrável. Parece que, para cada passo que dou, há dez novos obstáculos à minha frente.

E, claro, há a questão do tempo. Como o tempo escapa por entre os meus dedos! Entre o trabalho, as contas, a vida diária... parece que nunca tenho tempo suficiente para fazer tudo. E, quando tenho tempo, luto para organizá-lo de forma eficaz. Às vezes, parece que estou tentando encher um balde furado.

É difícil. A incerteza e o medo são companheiros constantes. Mas em meio a tudo isso, ainda tenho esperança. A esperança é uma chama pequena e teimosa que se recusa a se apagar. Ela me lembra de que é possível melhorar, que é possível mudar, que é possível alcançar o sucesso.

Hoje, ouvi falar de algo chamado "escritório virtual". Parece que é uma forma de ter um espaço profissional sem os altos custos de um escritório físico. A ideia é intrigante. Poderia ser a resposta para alguns dos meus problemas? Poderia ser a ponte entre minhas ideias e a realidade?

Sinto-me nervoso, claro. É uma nova ideia, uma nova possibilidade. Mas a esperança está lá, sussurrando que talvez isso possa funcionar. Talvez, se eu me atrever a dar esse passo, possa encontrar a ajuda de que preciso para navegar na selva da burocracia, para gerenciar melhor o meu tempo, para dar vida às minhas ideias.

Então, aqui estou eu, à beira de um novo caminho, sentindo uma mistura de medo e esperança. O futuro ainda é incerto, mas talvez, só talvez, esteja começando a ficar um pouco mais claro.

Até amanhã, diário.

resumir o diário em 5-7 palavras-chave.

Esperança, ansiedade, burocracia, tempo, desorganização, recursos limitados, escritório virtual.

Lista de sentimentos negativos no diário

1. Ansiedade: O personagem está constantemente preocupado com o futuro de seu empreendimento e se sente sobrecarregado com todas as tarefas e responsabilidades que tem.
2. Insegurança: Ele não tem certeza se está tomando as decisões corretas e se questiona se tem a capacidade de gerir um negócio.
3. Medo: Existe um medo constante do fracasso, medo de não conseguir sustentar o negócio ou de não conseguir lidar com os desafios que vêm com o empreendedorismo.

4. Frustração: O personagem sente frustração por não entender totalmente os trâmites burocráticos para constituir uma empresa.
5. Estresse: A desorganização e a gestão inadequada do tempo causam um nível de estresse elevado.
6. Desesperança: Embora o personagem tenha esperança, também há momentos de desesperança quando os desafios parecem insuperáveis.
7. Desamparo: A falta de recursos financeiros e a complexidade do empreendedorismo podem causar sentimentos de desamparo.