

## ● ONBOARDING WHATSAPP — LUMIZ (VERSÃO FINAL AJUSTADA)

---

### 0) Entrada do lead (vindo do site)

**Estado:** START

**Mensagem automática (link do site já abre com texto preenchido):**

🔥 Quero organizar o financeiro da minha clínica com a Lumiz! Tenho o convite para o teste gratuito!

**Resposta Lumiz:**

Oi! Eu sou a **Lumiz** 🙋

Eu organizo o financeiro da sua clínica **aqui no WhatsApp**, sem planilhas.

Pra te mostrar como a Lumiz vira seu **organizador diário de caixa**, vamos fazer um teste rápido de **3 minutos**.

Posso começar?

**Botões**

- ✓ “Sim!”
  - ? “Como a Lumiz funciona?”
- 

**Se clicar “Como a Lumiz funciona?”**

Em 3 minutos você me manda **1 venda e 1 custo** (texto, foto ou PDF).

Eu organizo tudo e já te mostro **quanto entrou e quanto saiu**.

Posso começar?

---

### 1) Consentimento mínimo (LGPD leve)

**Estado:** CONSENT

Antes de começarmos: posso usar os dados que você me enviar aqui **só** pra organizar seu financeiro?

Você pode parar quando quiser.

**Botões**

- “Autorizo”
- “Não”

Se “Não”:

Sem problema. Posso te explicar como funciona, mas não consigo registrar dados sem autorização.

Quer ver um exemplo de resumo?

---

## 2) Identificação rápida (sem cara de formulário)

**Estado: PROFILE**

### Pergunta 1

Pra eu te chamar direitinho: qual seu **nome**?

### Pergunta 2

E o nome da sua **clínica**?

### Pergunta 3

Você é a dona/gestora ou alguém do time?

### Botões

- Dona / gestora
  - Adm / financeiro
  - Secretaria
  - Profissional (aplico)
- 

## 3) Contexto mínimo (ajuste de ordem)

**Estado: CONTEXT\_MIN**

### Pergunta 4 (primeiro o “por quê”)

Hoje, você quer usar a Lumiz mais pra:

## **Botões**

- “Organizar o dia a dia”
- “Ter clareza do mês”
- “Controlar custos”

## **Pergunta 5 (depois o “como”)**

Em média, sua clínica recebe mais por:

## **Botões**

- “Mais PIX”
  - “Mais cartão”
  - “Meio a meio”
- 

## **4) TESTE RÁPIDO — Primeira venda (AHA)**

### **Estado: AHA\_REVENUE**

Perfeito, {Nome}. 

#### **Etapa 1/3 — Primeira venda**

Me manda uma venda real, do jeito que você lembraria. Pode ser simples.

### **Exemplos**

“Botox R\$ 1.200 no pix hoje”

“Júlia fez full face, pagou R\$ 15.600 / 3.000 pix + 6x cartão”

### **Se faltar algo (1 pergunta por vez)**

- “Qual foi o valor total?”
- “Foi PIX, cartão ou dinheiro?”
- “No cartão, foi parcelado em quantas vezes?”
- “Isso foi hoje ou em outra data?”

### **Confirmação**

Vou registrar assim:

**Venda:** {procedimento} — R\$ X — {pagamento} — {data}

Tá ok?

## Botões

- “Tá ok”
  - “Ajustar”
- 

## 5) Continuidade natural → custos (sem margem)

### Estado: AHA\_COSTS\_INTRO

Show. Venda registrada

Agora vem a parte que dá clareza de verdade: **custos**.

#### Etapa 2/3 — Primeiro custo

Esse custo é mais:

## Botões

- “Fixo (todo mês)”
- “Variável (depende do mês)”
- “Não sei”

Se “Não sei”:

Tranquilo. É aluguel, salário, internet, insumo, fornecedor...?

---

## 6) Cadastro de custo (texto ou documento)

### Estado: AHA\_COSTS\_UPLOAD

#### Se variável

Beleza — variável

Me manda um custo variável.

Pode ser texto, foto ou PDF (boleto, NF, etc.).

#### Se fixo

Perfeito — fixo

Me manda um custo fixo.

Pode ser texto ou documento.

### Se enviar documento

Recebi  Vou organizar isso rapidinho.

Encontrei: R\$ X, vencimento DD/MM, fornecedor Y.

Isso é um custo fixo ou variável?

### Categoria (humanizada)

Pra eu organizar certinho, isso entra mais como:

### Botões

- Insumos / materiais
- Aluguel
- Salários
- Marketing
- Impostos
- Outros

### Confirmação

Registrando: {tipo} — {categoria} — R\$ X — {data}  
Confere?

---

## 7) AHA MOMENT — Resumo simples

### Estado: AHA\_SUMMARY

Pronto

**Etapa 3/3 — Seu resumo inicial:**

#### 📍 Resumo parcial do mês

- Entradas: R\$ {X}
- Custos fixos: R\$ {Y}
- Custos variáveis: R\$ {Z}
- **Saldo parcial:** R\$ {X - Y - Z}

A partir de agora, a ideia é simples:  
tudo que **entra** ou **sai** do seu caixa, você me manda aqui.

---

## 8) FINAL NOVO — Uso diário (sem cobrança)

### Estado: HANOFF\_TO\_DAILY\_USE

Onboarding feito 

Agora é só me usar no dia a dia.

Não tem regra nem formulário.

Tudo que entrar ou sair da clínica, você me manda aqui.

### Exemplos

- “Recebi 1.500 no pix hoje”
- “Paguei fornecedor 2.300”
- “Quanto entrou esse mês?”
- “O que ainda falta cair?”
- “Hoje fizemos R\$ 15.000 em vendas, atendemos 10 pacientes”

Quanto mais você me usa, melhor eu entendo sua rotina — e mais claros ficam seus números.

### Botões

- Registrar venda
  - Registrar custo
  - Ver resumo do mês
- 

## 9) MÓDULO OPCIONAL — Taxas da maquininha (pós-onboarding)

### Entrada do módulo

Quer dar um próximo passo e deixar seu caixa ainda mais realista?

Posso configurar as taxas do cartão pra entender:

- quando o dinheiro cai, em uma compra parcelada
- quanto R\$ cai de verdade na sua conta

### Botões

- “Configurar agora”
  - “Pular por enquanto”
- 

### Se pular

Sem problema 

Por enquanto, vou te mostrar uma visão mais **bruta** das vendas no cartão.

Quando quiser configurar depois, é só dizer:  
“Lumiz, quero configurar minhas taxas.”

---

### Se configurar agora

#### Pergunta 1

Quantas maquininhas ou bancos você usa pra receber cartão?

#### Pergunta 2 (para cada uma)

Entra no app da maquininha, abre a **tabela de taxas** e tira um print.  
Pode me mandar aqui que registro automático.

#### Mensagem de reforço (sem jargão)

Assim eu consigo entender:

- que parte do dinheiro entra na hora
- que parte entra depois
- e quanto realmente cai no caixa

#### Confirmação final

Pronto 

Agora seu caixa reflete melhor a realidade do dia a dia.

---