

# Meeting Transcription

Meeting started: Feb 20, 2026, 11:03:17 AM

Meeting duration: 38 minutes

Meeting participants: Jhonatas araujo, Luis Matute, Márcio Costa

[View original transcript at Tactiq.](#)

## Transcript

00:00 Jhonatas a.: Bom dia

00:01 Luis M.: Oi Márcio. Bom dia. Vamos lá?

00:09 Márcio C.: Vamos lá? Então a gente precisa só de algumas informações para a gente poder formalizar e passar para o Marcos o modelo que ele ele aprovar né? Antes de a gente construir totalmente o site aí eu vou te indicar alguns lugares para te hospedar da melhor maneira e tu vê o curso aí vocês só me contratos. Se quiser orientação eu posso te ajudar. E aí quanto antes né? E aí tu também vai precisar me passar depois a senha login tudo para poder eu poder acessar, né lá o que você vai hospedar. Tá bom então.

01:00 Márcio C.: Algumas questões aqui ó, eu vou precisar saber de que estratégia o negócio

01:02 Márcio C.: Olá, estou transcrevendo esta chamada com minha extensão Tactiq AI. <https://tactiq.io/r/transcribing>

01:07 Márcio C.: posicionamento, né? A gente vai precisar montar um manual de aplicação mínimo é que é as cores as fontes, né? Espaçamentos o branding essas coisas, né? Algumas perguntas técnicas eu vou Vou sugerir para ti, né? Como as funcionalidades, eu queria saber o que que tu quer de funcionalidade marketing que tu já sabe tudo, né? As funcionalidades a gente faz um check-list para te poder te entregar uma prévia do site e tu e o Marcos vai poder retornar. Olha isso mesmo é provar e a gente sobe para o teu servidor, né uma cópia. É registrada por nós. Tá bom.

01:50 Luis M.: Ontem a logo com as cores passou não foi?

01:53 Márcio C.: Ele passou já já nos passou a logo aqui, só que a longa é só

um elemento dentro do manual de aplicação.

01:58 Luis M.: Tem que ser alguma coisa Atrativa lá em relação a cores, né?

02:02 Márcio C.: É pois é, eu vou montar um manual mínimo e te mandar para te aprovar que aí a gente aplica em cima disso.

02:08 Luis M.: É a gente usa muito preto aqui, né? Seria a cor da nossa farda é preto os leões aqui são preto. Então a gente usa muita cor preta que ele gosta muito dessa cor, mas

02:20 Márcio C.: Dentro do manual de aplicação assim eu vou colocar a sugestão que existe uma coisa chamada Psicologia Das Cores que uma coisa é tu que tu gosta outra coisa

02:28 Luis M.: Exatamente não aí?

02:30 Márcio C.: para o teu público gosta, né? O azul confiança, né o preto com azul que reflete profissionalismo essas coisas, né? tá Então vamos lá, tu tem aí como ou de escrever colocar no documento para gente né? A identidade e propósito, qual é a missão visão valores da êxito, né? Se tu quiser colocar no site institucional que eu acho que é legal, né? Que isso é uma coisa básica, né? Qual é a missão visão e valores da êxito? Para a gente fazer uma página de identidade, né?

03:06 Luis M.: ok

03:07 Márcio C.: O nome êxito tem algum significado estratégico?

03:10 Luis M.: Êxito significa saída em grego se eu não estou enganado então o que que é saída na concepção da empresa êxito, estava como uma saída para quem queria que tava apertado precisa de dinheiro, entendeu?

03:27 Márcio C.: Ah sim, sim, mas é a mesma palavra em línguas diferentes.

03:27 Luis M.: Então a saída. É em grego.

03:35 Márcio C.: do hebraico Grego, né? Ah sim.

03:40 Luis M.: Entendeu? Então é o êxito e assim também o pagamento né dos honorários aqui é somente no êxito. uma coisa

03:54 Márcio C.: Legal legal legal.

03:55 Luis M.: Então êxito como uma saída uma solução para empresa, né e êxito também porque só se paga no êxito da operação.

04:06 Márcio C.: Beleza então tem o significado de saída. É essa consultoria especializada que vocês vão subir no site o Marcos falou sobre consórcio, mas o que que você é um fato só sobre isso. Qual é o nicho? Quais são os nichos que

vocês vão atacar no site?

04:22 Luis M.: A gente tá falando da build Atlas, não é isso?

04:28 Márcio C.: É o mar falou que é da êxitos, né? Mas aí se vai ter outros Condomínio aí é que vocês vão dizer como é que vai apresentar se é como esses esses.

04:37 Luis M.: Tá que é uma empresa do grupo êxitos, tá?

04:47 Márcio C.: É uma empresa do grupo êxitos. Qual é o nicho? Qual é o nicho dela?

04:49 Luis M.: o grupo A gente trabalha com consórcios é construção de patrimônio.

05:00 Márcio C.: consórcio

05:01 Luis M.: Construção de patrimônio é biodia Atlas construção de patrimônio, mas é consórcio.

05:09 Márcio C.: perfeito Quando tu fala construção de patrimônio, por exemplo, eu quero minha empresa que é um capital de giro ou então vou colocar esse capital de giro, é isso?

05:27 Luis M.: Nada a ver com isso é o que o Pablo Marçal Thiago negro e alguns players desse aí tão divulgando bastante, né? Eles é constituição de patrimônio é a famosa alavancagem patrimonial exatamente a gente optou por usar construção de

05:42 Márcio C.: Usar construção de patrimônio ao invés de alavancar certo.

05:48 Luis M.: patrimônio que eu acho que só a melhor do que alavancagem, entendeu? Exatamente é a mesma coisa, né? E a estratégia para esse para essa construção de patrimônio é através do consórcio.

06:05 Márcio C.: Tu vai querer que o foco desse desse nicho? Tem mais alguma coisa sobre isso,

06:05 Luis M.: então

06:10 Márcio C.: pode falar.

06:11 Luis M.: Não não assim a captação de recursos que é o que a êxitos faz esses consultoria é uma coisa e a Constituição de patrimônio pela estratégia de consórcio, seria uma outra coisa, entendeu? Claro que está construindo tanto o da êxitos como da Bio de afas, a gente tá

06:28 Márcio C.: Sério?

06:34 Luis M.: fazendo uma coisa para captação de clientes. Então assim a

gente vai oferecer uma coisa, mas não vai perder nenhum cliente. Ah não, eu não quero consórcio. Tá mas a gente tem a captação. Se for para captação. Ah, eu não quero fazer a captação, mas a gente tem o consórcio. Ou seja a gente não quer perder o cliente. Entendeu? Então se vier para cá para Build, a gente tenta fazer o consórcio ele não quer isso a gente joga para êxitos e lá a mesma coisa.

07:03 Luis M.: Entendeu? A gente oferece tudo, inclusive oferece as duas coisas, né? Se ele quiser fazer uma coisa para empresa, que seja captação e fazer uma coisa para pessoa física dele, aí a gente direciona para o consórcio. Ou seja, não perde negócio.

07:21 Márcio C.: Ótimo entendi atuação que tu pretende ter um alcance aí é Regional nacional ou internacional tem alguma coisa? Tem alguma coisa em inglês também?

07:34 Luis M.: os três

07:35 Márcio C.: Os três depois tu pode me apontar. Quais são as páginas que vão ter uma

07:36 Luis M.: três

07:40 Márcio C.: tradução automática ou a gente deixa que o Google faça isso?

07:44 Luis M.: A gente vai ver porque a gente já tem uma consultoria que faz a parte internacional.

07:49 Márcio C.: certo

07:50 Luis M.: Tá mas ela tem validade, aí vai daqui a três meses acaba.

07:55 Márcio C.: beleza

07:57 Luis M.: Então a gente vai estar com ele isso daí.

08:00 Márcio C.: Para esse site para esse negócio que tem um slogan oficial é um jogo vai

08:04 Luis M.: Não.

08:05 Márcio C.: aparecer na página já tipo alavancamos seu negócio.

08:19 Luis M.: Entendeu? é

08:23 Márcio C.: três sugerir três slogans baseado no negócio que estão levantando

08:31 Luis M.: Exatamente é assim, olha só construção de patrimônio a longo prazo seria aposentadoria.

08:40 Márcio C.: Eu vejo eu vejo também esse negócio de consórcio mesmo com

meio como uma realização de um sonho, né? Por uma mulher que colocar um silicone faz um consórcio através de você, ela tá realizando um sonho, né? E para o

08:51 Luis M.: tudo

08:52 Márcio C.: público Às vezes isso é mais forte até do que falar em patrimônio dinheiro. Às vezes a pessoa quer ela quer viver o sonho dela ali, ela quer ficar bonito.

09:00 Luis M.: Exatamente tem não aí o consórcio serve para tudo essa parte de construção de patrimônio para carro para casa para avião para lancha para uma cirurgia estética para uma festa de 15 anos, é?

09:11 Márcio C.: Vai realizando um sonho, né? Então alavancando um sonho.

09:16 Luis M.: O sonho é o Projeto, né?

09:18 Márcio C.: O poeta é não o sonho eu falo assim de uma forma íntima, né intimista, né?

09:24 Luis M.: Nós vamos falar em todos esses nichos aí entendeu? Estético automóvel.

09:24 Márcio C.: lógico

09:30 Luis M.:

09:31 Márcio C.: Vamos falar agora sobre público-alvo, quem é o teu cliente?

09:37 Luis M.: Bom a gente poderia te dizer que a gente precisava de um de um. De um ticket médio aí aí assim Tem situações que são ticket alto.

09:50 Luis M.: Né? Por exemplo se o cara quer um poste é uma coisa se o cara quer comprar um Colíder é outra. Né, a gente fala que a partir eu acho que 25 mil reais o cara se planejando ele

09:58 Márcio C.: Então, então são pessoas pessoa física. Independente de gênero vai ser

10:03 Luis M.: consegue fazer uma carta. Entendeu? Então assim tem um cara de 5.000 e tem um cara de 500 mil então.

10:18 Márcio C.: homem e mulher.

10:20 Luis M.: É claro que é um ticket médio diferente e por uma cirurgia estética também

10:22 Márcio C.: empresas startups indústria

10:30 Luis M.: diferente.

10:32 Márcio C.: Certo entendi então, talvez o que esteja fora aí tão alcance tipo

até pessoa física e Pequenas Empresas startups indústria governo não chega, né,

10:41 Luis M.: tudo

10:42 Márcio C.: querido?

10:43 Luis M.: jurídicas para governo não

10:50 Márcio C.: Esse acho que a gente não tem uma ideia, né? Tipo existe um ticket médio que tu quer alcançar dentro do site é uma coisa que depende muito de cada sub.

10:59 Luis M.: A gente tem que fazer uma coisa em que a pessoa entenda que o sonho dela não tem limite digamos né? Então assim tenho um segmento que a gente chama de high ticket aqui que é o cara que quer comprar um Rolex. Né que é um cara quer comprar um poste, né? O cara não eu quero comprar uma

11:16 Márcio C.: perfeito

11:19 Luis M.: lancha para mim minha família. Então tem esse nicho aí, né? E tem um nicho também do cara que quer comprar um carrinho para ele até usado então o consórcio ele abrange realmente tudo todos os bolsos claro, né? Que o nosso o nosso o nosso foco vai ser na construção de patrimônio. Para quem Para cartas em torno de 400 mil esse é o nosso foco, entendeu?

11:50 Márcio C.: Para imóveis certo outros nichos. Então isso é uma coisa que vai variar

11:52 Luis M.: Para imóveis sim. sim

12:00 Márcio C.: conforme o subnicho, né? Vamos dizer assim.

12:02 Luis M.: Exatamente porque assim o modo o que você gasta de tempo para 10 mil é a mesma coisa que você vai gastar para um milhão. Você tá entendendo o trabalho vai ser mesmo?

12:16 Márcio C.: Entendi melhor focar no mais alto, né?

12:16 Luis M.: Então exatamente a gente vai atrás de uma coisa que é melhor que é mais alta, onde rende mais para a gente.

12:24 Márcio C.: Para poder ter a coluna dorsal do site, tu acha que as decisões do teu cliente elas são mais técnicas ou mais emocionais? Ok o tipo de linguagem que ele tipo a pessoa que eu quero comprar uma casa.

12:33 Luis M.: dos dois

12:38 Márcio C.: Tecnicamente o sonho dela é emocional tá entendendo?

12:41 Luis M.: A gente tem que fazer dois jeitos, né? Porque o pensamento

construção.

12:46 Márcio C.: Mas eu acho que o que tu pensa mais. Acho que quanto maiores valores mais técnico é Talvez, né?

12:53 Luis M.: Exatamente, né?

12:54 Márcio C.: Mas quanto mais privado mais particular. Talvez seja mais emocional, né?

12:58 Luis M.: Para Imóvel aquele cara de 400 conto, ele quer a casa dele, né? De repente ele quer a casa dele, mas tem aquele cara que não eu quero ele quer duas caixas de 400, então, ele já está pensando só em moradia.

13:12 Márcio C.: Investimento para ele né? Quer comprar quer ajeitar quer vender?

13:13 Luis M.: exatamente Esse perfil aí a gente tem que detectar na conversa aquilo o que a gente tem que trazer é o líder para cá para dentro.

13:23 Márcio C.: Certo, você já tem ideia dos vídeos de vocês, qual canal que alcança mais vocês se a indicação LinkedIn Google eventos o que que traz o cliente para vocês aí, quais são os canais? Qual é o canal principal?

13:35 Luis M.: Hoje o que a gente tem de tráfego pago é? Facebook a gente tá fazendo Facebook e Instagram.

13:47 Márcio C.: Facebook e Instagram

13:49 Luis M.: Eu creio que é o Instagram, né? Instagram

13:53 Márcio C.: No Instagram, né? Perfeito, tá? Que aí às vezes A modelagem de certos certas páginas já pode tudo já pode te ajudar a formatar para o Instagram, né? Para te divulgar diariamente o teu público, né? Ou até automatizar isso aí a gente depois fala com Marcos um

14:09 Luis M.: sim

14:12 Márcio C.: outro. Outro serviçozinho, né de Agentes para fazer isso aí só a prova. Olha tá feito. Vamos divulgar isso aqui hoje o agente mesmo faz tudo só autoriza, entendeu?

14:22 Luis M.: certo Hoje a gente aplica muito assim criativos uns estáticos outros de vídeo, né? Para não cair na mesma, entendeu?

14:36 Márcio C.: É tem tem que tem que sentir é como funciona a cada rede social tem o seu tem a sua pedida, né? Vamos desenhar a forma de trabalhar melhor.

14:46 Luis M.: E a gente tem que ver qual é o que traz mais resultado na

verdade para poder focar, né?

14:50 Márcio C.: Na tua mentalidade assim o posicionamento de mercado e que tu acha que vocês estão posicionados ou quer posicionar aí já é questão assim meio de pensamento estratégico, né? Porque tem uma visão uma visão que teu serviço é Premium é alta performance é técnica especializado.

15:08 Luis M.: Assim não nós somos especialistas no que fazemos. Tá e a nossa intenção quer dizer hoje, nós somos a maior empresa em captação de recursos nós somos né? E queremos ser que vamos ser a maior em construção de patrimônio que é consórcio.

15:32 Márcio C.: Certo, então, esse é o teu posicionamento.

15:34 Luis M.: sim

15:37 Márcio C.: Quais são os seus principais concorrentes? Para a gente poder.

15:40 Luis M.: Hoje na captação a gente não tem. Tá não tem.

15:44 Márcio C.: Não tem nenhum diga assim esse aí pelo menos chega na metade do meu negócio.

15:49 Luis M.: Nem na metade.

15:51 Márcio C.: Tu não tem nenhum não? Quer a gente consegue ir lá dar uma visualizar o que

15:51 Luis M.: Eu teria que falar com os meninos aqui. Sinceramente, eu acho que

15:56 Márcio C.: ele faz, talvez de bom para poder te trazer, eu acho que não. não tem

16:05 Luis M.: Não não tem não tem né? Hoje a gente teve só um dado a gente teve 98% de aprovação das nossas operações de crédito e a outro o segundo colocado ficou em menos de 20. Não dá para comparar entendeu? Realmente não dá.

16:29 Márcio C.: Esses dados fez um estudo de mercado da onde que você tirou esses dados que você está me falando.

16:34 Luis M.: Mas a fornece isso para gente porque o nosso foco aqui 98% dos nossos negócios. Então tem a gente tem esse dado esses dados de lá, né em relação a

16:42 Márcio C.:

16:49 Luis M.: consórcio. Eu me atrevo a dizer que ninguém tem a estrutura que a gente tá formatando aqui. Tá estrutura física estrutura de marketing ninguém



tem isso aqui em Manaus?

17:04 Márcio C.: Beleza a gente sempre põe no site no site. Aquela aquele trecho sobre prova social certo? Tu tem aí autorização ou tu tem material de case de sucesso depoimentos? Resultados né ou certificados. Olha que esse cara pegou tanto de milhões parcerias estratégicas participações eventos tem esse material fotos e o testemunhos que a gente possa colocar no site.

17:34 Luis M.: Não a gente ainda não tem mas a gente pode conseguir é é a gente tá na verdade a completando um ano de consórcio, né? E a coisa que pegar realmente o papagaio pegou o vento aí a partir de setembro então a coisa ainda que a gente

17:56 Márcio C.: É porque essa prova social se o site focar só no Consórcio é uma coisa, mas se for da êxito engloba o sucesso que é êxito tem no negócio, né?

18:05 Luis M.: Aí se tu tem inúmeros cases só tem um detalhe nós temos uma cláusula de confidencialidade nos nossos contratos.

18:15 Márcio C.: Lógico que aqueles que não tiver confidencialidade, né?

18:17 Luis M.: Aí a gente ia ter que consultar e tal perguntar pedir autorização se pode divulgar. E aí é uma outra situação, né?

18:27 Márcio C.: É porque até porque os novos clientes isso é como se fosse um selo de garantia, sabe?

18:30 Luis M.: E sim sim, com certeza. Mas aí tem muita gente que não quer também que apareça, né? Quer aparecer isso.

18:39 Márcio C.: Não é esse lógico que você não vai colocar.

18:42 Luis M.: Mas a gente vê também.

18:47 Márcio C.: Beleza em relação a essa questão visual manual de aplicação. Por exemplo, a gente recebeu aqui a logo, né? Não tem nenhum manual de marca não, né? Alguém fez né?

18:59 Luis M.: A gente não tem isso não.

19:03 Márcio C.: As cores oficiais que tu quer usar tu tem aí, tu pode me passar em código ou algum site alguma prévia algum documento que vocês têm as coisas oficiais digital que eu posso capturar essas coisas ocorre. Para poder usar exatamente o que vocês usam?

19:20 Luis M.: As cores oficiais aqui nossas como eu te falei é o preto e o vermelho.

19:25 Márcio C.: É porque assim.

19:25 Luis M.: alô

19:28 Márcio C.: É porque se tu for falar Tecnicamente assim dentro do Design vermelho, vai ter uma variação uma escala de cores de vermelho tá dizendo exatamente o que tu usa? Se tiver algum documento?

19:39 Jhonatas a.: Tem que ser o vermelho exato.

19:42 Márcio C.: são essas decimais que aí eu posso vir com vermelhão aí de E inapropriado para ti é tu tem tu tem algum documento alguma tipo algum

19:47 Luis M.: Não.

19:52 Márcio C.: panfleto digital alguma coisa que tu fez assim? Olha, eu quero que o site tem essas cores aqui a gente a gente captura isso aí para te apresentar dessa forma, entendeu?

20:00 Luis M.: eu sei não a gente não aí eu vou eu vou falar o que você falou no começo lá que tem uma coisa psicológica e tal das cores aí a gente precisa da tua ajuda para Você dizer. Olha eu acho que fica melhor assim ou assado e a gente justificar para o seu Marcos essa essa sugestão, né?

20:19 Márcio C.: É melhor a gente elaborar o manual mínimo aí para você poder verificar né antes de aplicar né?

20:24 Luis M.: sim

20:25 Márcio C.: Então tipografia não vai ter. versão monocromática também não deve ter

20:30 Luis M.: Você colocou não né? Preto? Não vermelho não. Né branco não que eu acho que é uma cor que também te traz muita coisa e a gente tinha que surfar num negócio desse aí. Entendeu? Um azul um pouquinho Claro sei lá não. Off-white eu acho que também não que não deixa de ser Branco, aí você tem que ajudar a gente aí.

21:00 Márcio C.: Tá então essa parte de manual de aplicação e design a gente vai elaborar o mínimo aqui e já te passa de hoje para até segunda.

21:08 Luis M.: Eu acredito que o que até no chat repetente atividade e tal tal como tem né?

21:08 Márcio C.: Amanhã tem expediente amanhã. Não, né?

21:21 Luis M.: Saúde é verde, não sei o quê, não sei o que que cor. Não é isso não tem isso.

21:28 Márcio C.: Sim sim sim. Exatamente é o psicológico das cores, né?

21:28 Luis M.: exatamente

21:36 Márcio C.: É em relação a parte de arquitetura agora de funcionalidades, né? É coisa que vai precisar de banco de dados isso aí, inclusive vai diferenciar o tipo de hospedagem que você vai precisar ter. Esse site que tu quer é só um site institucional com as páginas fixas ou tu quer que ele tenha questões que tu possa fazer pequenas gestões, né? Que não é um RP que a gente tá você anda um site com alguns funcionalidade, né? Por exemplo tu quer que seja só me entende dos negócios que tu tem ou tu quer? Por exemplo que o cara entra lá no formulário. Tu tem uma captação de leads. Ah, eu quero vocês entrem em contato e demonstra o trabalho de vocês. Eu quero eu quero saber como é que eu faço para investir e tal tem uma captura de líder formulário bonitinho profissional que vai para o e-mail Né.

22:30 Márcio C.:

22:30 Luis M.: A gente a gente não não no site ou que funciona também como LP que sei lá os dois são parecidos ou não tem direito, mas se parecem, né? A gente entra e veja o nosso anúncio, clique e seja direcionado para a gente poder entrar em contato, entendeu?

22:49 Márcio C.: Tá então então tem que ter uma captura de leads aí, né?

22:53 Luis M.: exatamente

22:54 Márcio C.: Então é uma área vai ter consequentemente vai ter uma área restrita para gente poder ler quem entrou em contato, né? Para a gente poder.

23:00 Luis M.: sim

23:03 Márcio C.: Misturar o teu cliente tem alguma coisa específica que ele precisa ter a área dele o portal dele para baixar o contrato que tu já assinou alguma proposta lá poder visualizar ele entra ele recebe um usuário e senha.

23:18 Luis M.: Não hoje hoje funciona hoje ele clica no descritivo nosso e ele cai aqui no número específico, então a gente no outro dia já entra em contato.

23:30 Márcio C.: É porque esse tipo de serviço então a gente pensa por uma segunda fase depois né? Começa a conversar com o macho, né? Porque isso é uma coisa muito legal,

23:38 Luis M.: Não não aí primeiro a gente quer fazer realmente a captura do Lead e depois a

23:39 Márcio C.: né? Imagina o teu cliente mandou toda a documentação. Ele quer saber se tu já recebeu se tu já conferiu. Aí lá na área dele, ele já tem um

ok. Entendeu?

23:52 Luis M.: gente essa outra parte a gente já tem um back office aqui para isso.

23:57 Márcio C.: Ok beleza então não

23:59 Luis M.: Ele informa entendeu? O que ele quer. E aí assim é Um qualificado aí ele já passa check list e tal documentação aí já passa uma outra fase aí o beco Office já tem aqui.

24:17 Márcio C.: Algum vai ter algum alguma área dentro do site de treinamento de curso orientação do teu cliente alguma coisa assim?

24:26 Luis M.: Olha não a priori não a gente não não fez isso não, porque assim o seu

24:26 Márcio C.: Não.

24:32 Luis M.: Marcos também faz mentorias tá? Mas isso aí teria que ser assim, quando ele fosse fazer a gente colocaria alguma coisa, né? Mas a piada não.

24:45 Márcio C.: É beleza, não entendi entendi. Então então essa parte de CRM interno não vai ter blog com gestão ainda não vai ter né? Esse vídeo vai virar um cadastro do cliente ou não? Tu já tem um back office aí para fazer isso.

25:04 Luis M.: Exatamente a gente faz esse esse esse atendimento dele, realmente online ou se ele preferia a gente até liga, né? A gente prefere fazer assim. Entendeu? Que é uma coisa mais imediata, aí a gente tira mais o que é robô, né? Cara? Não tira mais o automático aí a gente.

25:24 Márcio C.: O cliente quer uma proposta para alguma coisa que é bem pequena, ele já o site responder para ele não vai ter vocês. Tem que passar tem que passar pelo por vocês.

25:33 Luis M.: É tá o que pode ser assim, o seu interesse É nisso ou naquilo para ele, entendeu? Aí a gente pode direcionar, entendeu? Você clicou o nosso site você veio por onde? Sei lá ele no Instagram, quando não sei onde assim coisas bem básicas para a gente fazer métrica depois né? Mas o atendimento dele vai ser personalizado.

26:04 Márcio C.: Personalizado mas não vai ter o registro no site então, né? Vocês fazem internamente.

26:08 Luis M.: Depois a gente desenrola isso.

26:19 Márcio C.: Vai ter link, né? Projetos diferentes, você tem. status Para poder ter dados tem que ter movimentação no banco de dados. Tu tem Tu tem

alguma assinatura de WhatsApp para o cliente automaticamente mandar mandar mensagem no WhatsApp a gente poder integrar isso com site ou tu manda manualmente só o link do WhatsApp.

26:54 Luis M.: É o que o que a gente trabalha hoje é na hora que ele clica lá já vem para o nosso WhatsApp.

27:00 Márcio C.: Tá então automação por WhatsApp não tem né?

27:04 Luis M.: Já vem já vem essa automação.

27:07 Márcio C.: Não é isso não é automação é só um link automação é quando o WhatsApp ele tem questões, por exemplo que ele consegue já encaminhar para o contato certo já já classificar o cliente aí já é automatizado, né?

27:19 Luis M.: Isso eu acho que pode até ter para adiantar, né? Porque por exemplo uma das dos nossos grandes problemas aqui é que o pessoal não entende aqui como uma captação de recursos para empresa. Então de criativos nosso alguns anúncios, o pessoal vem aqui pensando que ele tá dando dinheiro, entendeu? É verdade, então, assim a gente faz aqui na empresa, mas aí aparece o cara. Ah, tô precisando de 500 aqui.

27:53 Luis M.: Já falei com a Yasmin já tá combinado para o dia 25, vou falar com ela outra coisa a gente vai no

28:07 Márcio C.: Entendi então integração a gente vê numa segunda fase se o Marcos quiser que a gente pode até mostrar para ele, como que o que seria o que seria de bom, né? Bom, essa é a estrutura mínima aí o ideal é a gente contratar uma VPS, né? Que a gente possa ter todo o serviço e consiga escalar depois consiga melhorar o serviço, caso fique lento e tal então.

28:31 Márcio C.: Só hospedagem de site não é legal, né? Porque aí eu só acho que você fica preso ali no serviço que ele te oferece na VPS, você tem como avançar e aumentar o Poder computacional do site melhorar as páginas tu consegue evoluir aí, quais são?

28:55 Luis M.: a gente

28:56 Márcio C.: meio corporativo

28:58 Luis M.: o Márcio

28:59 Márcio C.: Esse teu esse teu domínio aí do do do ou da êxito ou da. Do consórcio já tem os e-mails corporativos marcos@exe.com.br. configurações

29:16 Luis M.: A marca do site é como eu tava te falando, tá?

29:21 Márcio C.: Biodiatas Pois é tu tem e-mail tu tem e-mail corporativo da Bio

de Atlas? Que eu vi que algumas coisas é comunicação de você, está? Não sei se é

29:31 Luis M.: Passar não aí assim a gente tem que definir com ele. Exatamente isso daí tá porque o forte aqui são as redes sociais dele, né? A gente tem que fazer forte a rede social da Build.

29:51 Márcio C.: marcos@gmail isso não é bom profissionalmente para visão dos clientes, entendeu? O ideal é que você tenha o seu e-mail corporativo com Teu Domínio, né ou Marcos do diatas Luiz, entendeu? Luiz gerente@beldiata União ideal é que você tenha esse serviço corporativo, isso tem controle sobre isso conseguir fazer backup, você consiga mesmo que tu internamente replique para o Gmail de vocês, mas ponto de vista profissional para o cliente dela que você tenha e também para organização, né da empresa, né? Não deixar preso no e-mail particular de alguém. E aí como é que tem acesso aquilo não tem como é que tu resolve um problema se alguém é um pouco mais complicado de fazer. Então o domínio que vocês têm registrado.

30:43 Márcio C.: Qual é o êxitos.com ou é biodeatos.com.br o que que é qual é o domínio que vai rodar o site?

30:52 Luis M.: Amigo, tem que ver isso para você, porque essa pergunta não sei te falar realmente não sei.

30:58 Márcio C.: Eu preciso dessa informação.

31:00 Luis M.: Ou seja fazer pela build, né? Como eu tô te falando.

31:02 Márcio C.: do condomínio

31:07 Luis M.: tá build Atlas que é o nome da empresa vai ser por esse pela bioatas, né aí

31:07 Márcio C.: certo porque o Marcos

31:18 Luis M.: Pois é aí eu tenho que ver com ele porque assim eu não tô há tanto tempo aqui, mas o que eu sei que a gente tem um domínio da êxitos. Entendeu?

31:26 Márcio C.: Tá mas Pois é então, qual é o domínio das que vai usar?

31:34 Luis M.: a gente tem acho que

31:34 Márcio C.: Qual é?

31:37 Jhonatas a.:

31:43 Luis M.: Tá então ele já tá criado.

31:49 Márcio C.: Então, tu passa esse domínio onde é que vocês hospedam para

a gente poder e eu vou precisar de login e senha lá de onde vocês têm o domínio para quando tiver VPS a gente conseguir Direcionar para para hospedagem o domingo, entendeu? É só direcionamento mesmo.

32:08 Luis M.: E se eu vejo com ele para te passar aí eu vou te passar também todos os dados

32:09 Márcio C.: Eu preciso desse acesso.

32:14 Luis M.: da empresa. Né, caso você precise Aí uma outra coisa.

32:17 Márcio C.: Agora agora tipo. Então a gente vai deixar configurado o que o site que a gente vai deixar o senhor curado para que as pessoas se encontrem mais fácil no Google. Vai deixar indexado no Google lá fazer um serviço de Sião. Tu tem é Pixel da Meta tem essas bem registrado. Essas coisas tu tem uma página um ambiente profissional na meta também ou A gente registra só no Google tem uma área de console do Google essas coisas você não vai saber, né?

32:54 Luis M.: Não sei. vou ver se eu consigo fazer uma a gente vai fazer um nitidez, eu vou marcar com o rapaz que trabalha aqui no tráfego pago hoje que eu acho que é para esclarecer isso para você, vou ver se eu consigo marcar isso para segunda-feira

33:16 Márcio C.: Tá, beleza, beleza. Agora tu tem alguma funcionalidade que tu precisa no site

33:16 Luis M.: Tá uma hora.

33:22 Márcio C.: que a gente não falou aqui tem alguma funcionalidade, eu preciso que a gente já falou de captação de leads, né? Então a captação de vídeo o cara vem no formulário, já fica no banco de dados já encaminha para o teu e-mail profissional que é esse e a gente precisa saber qual é esse e-mail de contato, né? É Vai ser para o teu é um contato geral é o contato do Marcos para onde vai esse e-mail.

33:44 Luis M.: Tá não aí é que tá é assim hoje tanto a êxitos como a build é Marcos Evangelista, entendeu? Você o nome dele ou se tirar o nome dele o negócio ninguém sabe?

34:02 Márcio C.: Não não é pois é mas eu digo internamente né, não é nem que o cliente vai

34:02 Luis M.: ou seja

34:05 Márcio C.: ver isso, ele tá fazendo preenchendo o povoado da empresa da biodiatas.

34:11 Luis M.: o nome hoje o nome dele é Tudo na empresa a êxitos tem 3 mil seguidores ele tem 320 então assim o que que é a intenção do seu Marcos é o seguinte é tentar. Elevar o nome da empresa tá para Claro e todo mundo saber assim não a build é do Marcos. Né, então hoje é Marcos e depois os outros. Entendeu? Hoje? Tá tudo em cima do Marcos, a intenção é que a gente coloque as marcas build e êxitos Independentes Independentes entre aspas.

34:55 Luis M.: êxitos e build e deixa o Marcos para as outras atividades dele

35:03 Márcio C.: Ok, ok então eu vou precisar das informações do domínio, né do acesso que Condomínio a gente consegue montar um e-mail profissional que a gente encaminha dentro do site para esse e-mail e depois qualquer coisa reencaminha para o Marcos como cópia, né?

35:21 Luis M.: é

35:21 Márcio C.: Pode até automatizar isso aí então é baseado no que a gente conversou. Agora eu vou ver qual é a VPS. Qual é a hospedagem adequado já te passo. Olha tem essa que tu pode contratar S essa aí na hora da contratação, se tu quiser ajuda pode me contatar eu ou John a gente já te auxilia é rapidinho isso aí, passa o cartão de crédito na hora já pode uma hora duas horas já tá liberado para começar a funcionar.

35:46 Luis M.: Legal vamos fazer esse vídeo eu vou falar com o rapaz do marketing aqui para

35:46 Márcio C.: Começar a implementar.

35:54 Luis M.: segunda-feira a gente fazer isso eu não perder tempo, tá?

35:57 Márcio C.: Ok, ok então o que que a gente tem o que a gente tem aqui já dá para começar é em relação às funcionalidades, tu sabe dizer o que que tu vai precisar para o site? Eu preciso que o cliente que recebeu o líder ele recebe um documento explicando isso isso aquilo outro eu preciso de dessa funcionalidade daquela funcionalidade. Tu sabe o que que vocês precisam aí de relação a

36:17 Luis M.: vamos deixar eu vou dar uma conversada aqui, vou ver o que que a gente pensa que

36:17 Márcio C.: personalidade?

36:23 Luis M.: Tá agora assim no desenvolvimento, aí a gente quer que apareça o nome dos parceiros da gente também.

36:33 Márcio C.: Então vai ter uma página com parceiros.



36:36 Luis M.: É a gente quer.

36:37 Márcio C.: Então pode nos fornecer a logo dos parceiros e os links tu quer que fique só logo logo com o link que vai para página dos parceiros também, eu só.

36:47 Luis M.: Só Alô, né? Então assim a gente tem as administradoras tá? Estás e Tais

36:48 Márcio C.: tá

36:52 Luis M.: entendeu? Aí tem a empresa automix e tem a empresa também de manchas. beleza

37:02 Márcio C.: Tu pode estar ou no Excel no Word, manda os Logos dessas empresas existem empresa um é fulano de tal empresa dois ou até ou uma tabelinha. Ou uma ou uma grade no Excel com a imagem e com o pequeno empresa é descrição que tu quer que apareça no site a gente já recebe uma página de parceria já. beleza acho que eu acho que eu não tenho mais perguntas agora, só se fosse realmente ter funcionalidade mais técnicas, aí eu teria que saber o que tu quer, como é que tu quer mas

37:38 Luis M.: Isso aqui vou ver esse negócio visão valores funcionalidades, eu vou ver aqui com a equipe aqui. para a gente ver isso daí aí segunda-feira certo, a gente já senta para

37:47 Márcio C.: Tá bom. Ok beleza alguma coisa para montar o site para montar uma prévia. Então a

37:57 Jhonatas a.:

38:01 Márcio C.: gente vai montar uma um mini um mini manual de aplicação, né com os requisitos mínimos aí para te ver. E aí a gente monta um esqueleto do site para te dar uma olhada, tá bom?

38:11 Luis M.: Tá bom, beleza.

[View original transcript at Tactiq.](#)