

```markdown

# EXECUÇÃO & CONTEÚDO - Scripts e Estratégias

## Base Consolidada para RAG - Versão Otimizada

### ### 🎯 ABERTURAS POR ORIGEM (M04)

\*\*Anúncio:\*\* "Vi que você se interessou pelo [oferta], posso te mostrar como funciona?"

\*\*Orgânico:\*\* "Gostei do seu perfil! Trabalho com [solução] para [nicho], posso te explicar?"

\*\*Indicação:\*\* "[Nome] me indicou e pensei que nosso trabalho poderia ajudar sua marca"

### ### 🔍 QUALIFICAÇÃO SPIN/BANT LIGHT (M05)

\*\*SPIN:\*\*

- Situação: "Como está sua presença digital hoje?"
- Problema: "O que mais te preocupa nessa área?"
- Implicação: "Isso afeta seus resultados de que forma?"
- Necessidade: "O ideal seria resolver como?"

\*\*BANT Light:\*\*

- Budget: "Tem uma faixa de investimento em mente?"
- Authority: "A decisão passa só por você?"
- Need: "Qual o principal objetivo?"
- Timeline: "Quando gostaria de implementar?"

### ### 💡 MICRO-CTAS POR ETAPA (M27 - 50 principais)

\*\*Entrada:\*\* "Posso te explicar melhor?"

\*\*Coleta:\*\* "Faz sentido pra você até aqui?"

\*\*Valor:\*\* "Quer ver um exemplo real?"

\*\*Opções:\*\* "Prefere A, B ou C?"

\*\*Fechamento:\*\* "Posso reservar seu slot?"

\*\*Pagamento:\*\* "Envio o link seguro?"

### ### 🛡️ OBJEÇÕES & RESPOSTAS (M08 + M09)

\*\*\*"É caro"\*\*\* → "Entendo. O valor reflete [benefício]. Posso mostrar o retorno de outros clientes?"

\*\*\*"Preciso pensar"\*\*\* → "Claro! Enquanto isso, posso garantir o valor de hoje?"

\*\*\*"Já tenho fornecedor"\*\*\* → "Excelente! Posso mostrar uma comparação sem compromisso?"

\*\*\*"Não tenho tempo"\*\*\* → "Consigo adaptar ao seu ritmo. 15 minutos para te mostrar?"

### ### 📁 PITCH POR PACOTE (M07)

\*\*Essencial:\*\* "Ideal para quem está começando - foco em [benefício básico]"

\*\*Profissional:\*\* "Para quem quer resultados consistentes - inclui [diferenciais]"

\*\*Identidade:\*\* "Solução completa para marcas que querem se destacar - [elementos premium]"

### ### 📅 CADÊNCIAS INTELIGENTES (M12 + M24 + M29)

\*\*Lead Quente (D0-D3):\*\*

- D0: Proposta + micro-CTA

- D1: Lembrete de valor
- D2: Caso de sucesso similar
- D3: Escassez ética + CTA final

**\*\*Lead Morno (D0-D7):\*\***

- D0: Proposta
- D2: Dados/comparação
- D4: Depoimento
- D7: Reoferta com bônus

**\*\*Lead Frio (D0-D21):\*\***

- D0: Proposta
- D7: Conteúdo educativo
- D14: Novo case
- D21: Última oportunidade

### ### 🚀 FLUXOS ESPECÍFICOS

**\*\*Onboarding (M14):\*\***

- Welcome + expectativas
- Prazo realístico
- Contato do suporte
- Primeiro deliverable

**\*\*Upsell/Cross-sell (M15):\*\***

- 24h pós-venda: oferta complementar
- 72h: bônus por adesão rápida
- Baseado no plano contratado

**\*\*Reativação (M16):\*\***

- Diagnóstico do motivo
- Novo gatilho de valor
- Oferta especial de retorno

### ### 🗣️ SCRIPTS POR NICHOS (M22 + M28)

**\*\*Advogados:\*\* Foco em autoridade e resultados mensuráveis**

**\*\*Médicos:\*\* Escassez de tempo + credibilidade**

**\*\*E-commerce:\*\* ROI direto + cases de conversão**

**\*\*Serviços Locais:\*\* Destaque na região + depoimentos locais**

### ### 📈 OFERTA & DEMANDA REAL (M26)

**\*\*Demanda:\*\* Slots semanais limitados, fila real documentada**

**\*\*Oferta:\*\* Bônus por adesão rápida, mocks, parcelamento**

**\*\*Regra:\*\* Nunca inventar escassez - usar agenda real como âncora**

### ### 🗣️ MANUAL DE VOZ (M25)

**\*\*DO:\*\* Clareza, objetividade, personalização**

**\*\*AVOID:\*\* Gírias excessivas, pressão agressiva, promessas vazias**

**\*\*EMOJIS:\*\* Uso estratégico (✅ para confirmação, ⏰ para urgência real)**

