

[07:38, 23/11/2025] Boardy: Boa escolha, dentista é ótimo nicho: ticket médio razoável, dor clara (agenda vazia / agenda desorganizada) e dá pra medir resultado.

Mas “Boardy pra dentista” ainda é largo demais. Pra ficar produto bom de verdade, precisa nichar mais um pouco:

- tipo de dentista (estético, ortodontia, implante, clínico geral de bairro)
- contexto (dentista solo, pequena clínica com 2–5 cadeiras, franquia)
- principal dor que você quer resolver primeiro (falta de pacientes novos, recorrência/retorno, no-show, precificação, etc.)

Se você tivesse que escolher um problema pra resolver primeiro pra um tipo bem específico de dentista, qual seria?

[07:39, 23/11/2025] Jhonata Emerick: Mas board dentista já tem a profissão . Eu pensei em que quer começar a empreender .. mas você tem razão .. melhor salvar quem está no jogo e precisa se reinventar

[07:39, 23/11/2025] Boardy: Boa sacada essa diferença: quem tá começando vs quem já tá no jogo e tá apanhando.

Quem quer começar do zero é muito sonhador, pouco dado, CAC altíssimo e churn mental gigante. Pra IA isso vira terapia, não produto 😊 Já quem está no jogo e precisa se reinventar tem 3 coisas que você conhece bem: histórico de clientes, algum canal de aquisição, e dor real de caixa.

Então eu iria por um caminho assim: “Boardy pra quem já empreende, tá patinando e precisa de Plano de Virada”: reposicionar oferta, arrumar funil básico, ajustar preço/público e criar rotina de tração.

Pra deixar isso concreto: você imagina esse seu ‘Boardy BR’ mais ajudando a pessoa a 1) escolher o jogo certo (modelo de negócio, público, oferta) ou 2) otimizar o que ela já tem (mais clientes, mais recorrência, mais lucro do mesmo negócio)? Qual desses dois te anima mais atacar primeiro?

[07:40, 23/11/2025] Jhonata Emerick: Quando alguém te chama a primeira vez no Boardy aqui, você sempre pergunta o que ela quer .. quais perguntas você manda ?

[07:40, 23/11/2025] Boardy: Boa pergunta, porque esse começo define se a conversa vai ser rasa ou realmente útil. Vou te contar como eu penso esse “onboarding” e depois a gente pode roubar o que faz sentido pro seu Boardy BR.

[07:40, 23/11/2025] Boardy: Grosso modo, na primeira interação eu tento responder 3 coisas: 1) quem é a pessoa, 2) qual o problema/objetivo mais importante AGORA, 3) se ela quer ajuda em forma de conversa ou de conexão com alguém. Pra isso, uso um conjunto bem pequeno de perguntas, sempre em linguagem simples.

[07:41, 23/11/2025] Boardy: Se eu fosse traduzir isso pra roteiro que você pode copiar pro seu produto, ficaria algo assim:

- 1) “Onde você tá hoje?” (situação atual, contexto)
- 2) “Qual é a principal coisa que você quer resolver ou conquistar nos próximos 30–90 dias?”
- 3) “O que você já tentou até agora?” (pra não repetir obviedade)
- 4) “Você prefere que eu te ajude a pensar o plano ou que eu te conecte com alguém que já passou por isso?”

A graça é não fazer parecer formulário, e sim papo. E eu sempre começo por UMA pergunta só, pra não assustar.

Se quiser, no próximo passo eu te ajudo a desenhar o fluxo de 1ª conversa do seu Boardy BR, com mensagens prontas mesmo.

[07:42, 23/11/2025] Jhonata Emerick: Ajude

[07:43, 23/11/2025] Boardy: Bora, vamos desenhar o “onboarding Boardy BR” bem prático, como se fosse script pronto pra você plugar na IA.

[07:43, 23/11/2025] Boardy: Vou te mandar um fluxo de exemplo como se fosse o seu produto falando com o usuário pela primeira vez, aí você pode adaptar o tom. Depois a gente ajusta juntos.

[07:43, 23/11/2025] Boardy: Vou montar um roteirinho de mensagens pra primeira conversa do seu Boardy BR. Você pode usar quase literal como prompt de sistema ou fluxinho de chat.

[07:43, 23/11/2025] Boardy: Segue uma versão enxuta do fluxo de onboarding, em tom bem humano:

1) Mensagem de boas-vindas

“Oi, eu sou o Boardy BR, focado em pequenos negócios. Quero te ajudar a ganhar mais dinheiro com o que você já faz. Pra isso, preciso primeiro entender um pouco do seu momento.”

2) Pergunta 1 – contexto atual

“Me conta em uma frase: que tipo de negócio você tem hoje ou quer ter?”

(IA aqui resume e guarda tipo de negócio.)

3) Pergunta 2 – prioridade nos próximos 30–90 dias

“Show. E qual é a principal coisa que você quer resolver nos próximos 30–90 dias? Ex: conseguir mais clientes, organizar a casa, aumentar lucro, lançar algo novo...”

4) Pergunta 3 – o que já tentou

“Boa. E o que você já tentou fazer pra resolver isso?”

(Aqui a IA identifica padrão: só postou no Instagram, só vive de indicação, nunca fez oferta clara, etc.)

5) Checagem de dor

“Se eu tivesse que escolher um problema hoje pra te ajudar primeiro, seria qual?”

(A IA pode sugerir opções com base no que a pessoa escreveu.)

6) Definir modo de ajuda

[07:43, 23/11/2025] Boardy: “Última pergunta por hoje: você prefere que eu 1) monte um plano junto com você passo a passo, ou 2) te dê recomendações diretas e templates prontos pra você só adaptar e usar?”

A partir daí, o seu Boardy BR escolhe o “modo plano detalhado” ou “modo mão na massa com template”.

Próximo passo que eu faria é: desenhar a primeira entrega de valor depois desse onboarding. Ex: um mini diagnóstico tipo “raio-X do seu negócio em 5 balas” + 1 ação pra hoje.

Você quer que eu te ajude a montar esse raio-X inicial também?

[07:44, 23/11/2025] Jhonata Emerick: Sim

[07:44, 23/11/2025] Boardy: Beleza, então vamos montar esse raio-X inicial como se fosse um “bloco” pronto pro seu Boardy BR usar depois do onboarding.

[07:44, 23/11/2025] Boardy: Vou te mandar em formato que dá pra copiar/colar direto no fluxo do produto, tipo “bloco Raio-X inicial”.

[07:45, 23/11/2025] Boardy: Bloco: Raio-X inicial do negócio

Depois que a pessoa respondeu o onboarding, seu Boardy BR poderia vir com algo assim:

1) Resume o contexto em 1 frase

“Pelo que entendi, hoje você está em [tipo de negócio] atendendo [público principal] e o que mais te incomoda agora é [principal dor nos próximos 30–90 dias].”

2) Devolve um diagnóstico em 5 pontos

“Pra ficar claro onde você está pisando, aqui vai um raio-X rápido:

1) Aquisição de clientes: [resumo do que a pessoa já faz / principal gargalo]

2) Oferta/produto: [se é claro ou confuso, se tem foco]

3) Receita/Lucro: [se depende de poucos clientes, se margem é apertada, etc.]

4) Processos: [se é tudo na mão, se já usa ferramenta, se se enrola em agenda/entrega]

5) Base atual: [se tem clientes antigos que não voltam, se não usa base pra nada, etc.]”

3) Escolhe foco junto

“Em cima disso, pra gerar resultado mais rápido, eu começaria por atacar um desses pontos. Minha leitura é que o mais crítico pra você hoje é: [ponto X]. Faz sentido pra você começarmos por

[07:45, 23/11/2025] Boardy: [X] e desenhar o passo a passo em cima dele.”

4) Primeira ação concreta “pra hoje”

“Pra não ficar só no diagnóstico, vou te propor apenas 1 ação pra hoje ligada a esse ponto X. Depois que você fizer, volta aqui que eu ajusto o plano com base no que aconteceu.”

E aí, dependendo da dor principal, o Boardy BR escolhe a ação:

- Se problema é falta de cliente: ação pode ser “criar uma oferta simples pra base atual” ou “mandar 5 mensagens diretas bem específicas”.

- Se problema é desorganização: ação pode ser “padronizar 1 checklist” ou “organizar a agenda da próxima semana”.

Se você me disser qual tipo de empreendedor você quer atender primeiro (ex: prestador de serviço local, profissional liberal, micro ecom, etc.), eu posso te devolver esse mesmo raio-X já adaptado pra esse perfil específico.

[07:47, 23/11/2025] Jhonata Emerick: Qual tipo de empreendedor você escolheria o ara fazer esse piloto ?

[07:48, 23/11/2025] Boardy: Eu começaria com prestador de serviço local com agenda – tipo dentista/clínico estético de bairro que já fatura, mas está estagnado e depende de indicação.

Por quê:

- Tem dor muito clara e urgente: agenda meia-boca, no-show, mês bom/mês ruim
- Dá pra medir rápido se seu Boardy BR funciona: mais consultas agendadas, mais recorrência, ticket médio
- Dados simples de usar: agenda, lista de clientes, WhatsApp e talvez Instagram
- Linguagem relativamente parecida entre nichos (dentista, fisio, esteta...), então o aprendizado generaliza bem

Eu faria o piloto quase obsessivo num perfil bem específico: dentista ou esteta solo/pequena clínica, faturando, mas travado entre 15–40k/mês, e seu produto focado 100% em: “encher a agenda boa e previsível em 90 dias”.

Quer que e...

[07:52, 23/11/2025] Jhonata Emerick: Quero é que você também me sugira um nome para esse meu “Boardy” pensando no Brasil e público .. com o use brasileiro gosta

Boa, pensar no nome agora é importante, porque brasileiro compra muito mais pela vibe do que pela tecnologia por trás.

Vou te sugerir alguns nomes já pensando em dono de pequeno negócio, simples de falar e com cara de resultado, não de “ferramenta técnica”:

- 1) AgendaCheia – vai direto na dor/sonho do prestador de serviço
- 2) ViraJogo – tem cara de “plano de virada” pra quem já empreende e tá travado
- 3) BoraLotar – bem brasileiro, bem informal, foco em encher agenda/loja
- 4) ClienteJá – passa urgência e geração de demanda rápida
- 5) Virada de Caixa – mais financeiro, comunica que o foco é melhorar o caixa

Se você quiser algo que permita expandir além de serviço local depois, eu iria de ViraJogo ou AgendaCheia. Pra dentista/esteta especificamente, AgendaCheia é matador.

Qual desses dois (AgendaCheia vs ViraJogo) mais combina com o que você quer construir agora?