

Correções v5-3-5

1. Posicionamento da imagem no topo do ihpne: Espaço vazio no topo, imagem mais desregulada a direita do que na esquerda...

Centralizar corretamente e subir a imagem.

16:18 🔇

56%



**VOCÊ NÃO ESTUDOU
15 ANOS PARA FICAR
ESPERANDO NA SALA DE
CONSULTA.**

2.

2. Tela estática, sem as animações de fundo... e sem as cores de cliques.. Reinserir os elementos de CSS e JS para criar o movimento e o efeito novamente.
3. Editar o texto abaixo Para Axis Antivacância

O Axis Protocol detecta cancelamentos e imediatamente antecipa pacientes da sua fila de espera — ou de agendamentos futuros — para preencher a lacuna agora. Transforme ociosidade em faturamento antecipado, sem intervenção manual.

4.

1. Editar texto dos bullets:

- 4.1) Retirar vírgula do texto "Sua agenda, blindada contra imprevistos."
- 4.2) Ok, manter
- 4.3) Substituir "Otimização silenciosa, impacto imediato" para:
Pacientes em espera podendo antecipar seus horários



Sua agenda, blindada contra imprevistos.



Faturamento preservado minuto a minuto.



Otimização silenciosa, impacto imediato.

ATIVAR PROTOCOLO

5. Botão Ativar protocolo:

- 5.1) O botão ativar protocolo, deve ser reescrito para: Quero contratar o Axis antivacância
- 5.2) O link deste botão está redirecionando para o número de WhatsApp errado, tem que redirecionar para: <https://api.whatsapp.com/send/?phone=5547996475947&text=Entendi%20como%20o%20Axis%20antivac%C3%A2ncia%20pode%20me%20ajudar%20a%20recuperar%20>

0o%20dinheiro%20que%20sangra%20pelos%20cancelamentos%20da%20minha%20cl%C3%ADnica..
%20E%20quero%20recuperar%20nos%20pr%C3%B3ximos%20meses!
%20Mas%20eu%20ainda%20tenho%20uma%20outra%20d%C3%BAvida,
%20que%20vou%20escrever%20abaixo:&type=phone_number&app_absent=0

6. Textos seção 2:

6.1) Remover o texto "PROBLEMA DETECTADO: A TAXA SILENCIOSA"

6.2) Alterar o tamanho do texto "A Taxa Silenciosa" para que fique padrão com o restante do site... o destaque tem que ser apenas o negrito, mas o tamanho tem que seguir o mesmo tamanho das palavras anteriores.

6.3) Alterar o texto "Não é apenas sobre os R\$ 500,00 ou R\$ 800,00 daquela consulta. É sobre o desrespeito com a sua expertise.

Enquanto você espera, um médico menos qualificado está atendendo.

Não porque é melhor que você, mas porque o sistema dele é melhor que o seu."

para:

""Não é apenas sobre os R\$ 500,00 ou R\$ 800,00 daquela consulta. É sobre o desrespeito com a sua expertise. Enquanto você espera, um médico menos qualificado está atendendo. Não porque é melhor que você, mas por quê ele tem um sistema como a Axis antivacância que preenche os cancelamentos com antecipações de outros pacientes que aguardam nos próximos 10 dias para ter um horário com você..."

O SOM MAIS CARO DO MUNDO É O SILÊNCIO DA SUA SALA DE ESPERA.

PROBLEMA DETECTADO: A TAXA SILENCIOSA

Você conhece a sensação. São 14:45. O paciente das 14:30 não apareceu. Sua secretária está no telefone, tentando – em vão – encontrar um substituto.

Você olha para o relógio. O ponteiro se move. Cada segundo que passa é dinheiro que evapora da sua conta e nunca mais volta.

Nós chamamos isso de "**A Taxa Silenciosa**".

Não é apenas sobre os R\$ 500,00 ou R\$ 800,00 daquela consulta. É sobre o desrespeito com a sua expertise.

Enquanto você espera, um médico menos qualificado está atendendo. Não porque é melhor que você, mas porque o sistema dele é melhor que o seu.

1. Texto seção 3:

- 7.1) Alterar o tamanho do texto "10%" para que fique padrão com o restante do site
- 7.2) Deixar a palavra ineficiência em negrito, em "Pare de aceitar a ineficiência como "parte do negócio"
- 7.3) Reduzir o tamanho do texto "**ELA É UMA ESCOLHA.**" para que

ela seja uma continuação do texto anterior, em negrito e no mesmo tamanho das palavras anteriores (descritas aqui no item 7.2)

Se você faz 10 atendimentos por dia e tem 1 falha, você está queimando **10%** do seu faturamento anual. Você trabalharia de graça de 1º de Janeiro a 5 de Fevereiro?

Porque é exatamente isso que você está fazendo agora.

Pare de aceitar a ineficiência como "parte do negócio".

ELA É UMA ESCOLHA.

8. Copy de transição

8.1) Adicionar copy de e transição aqui, com algo tipo: Como nós resolvemos? **Com tecnologia**

9. Mecanismo Axis:

9.1) Alterar o texto "**AXIS NÃO AGENDA". ELE CAÇA**" para "**O AXIS ANTIVACÂNCIA** não é só mais um sisteminha barato de confirmação de consulta... É uma tecnologia que antecipa

agendas futuras, otimiza o seu tempo, e recupera faturamento para o seu caixa"

10. Imagens:

10.1 Imagem muito pequeninha, ela tinha que estar ocupando praticamente a tela inteira do iPhone com a legenda abaixo... O ideal aqui seria que fosse um bloco por tela do iPhone (ou outros celulares) para que as imagens do campo 1, 2, e 3 não ficarem tão pequeninas assim... elas tem que aumentar o tamanho para ficar mais legível.

10.2 Inserir um quarto box de imagem nesta seção, duplicando o box 3, e reescrevendo o texto para: "4" título: "O Resultado" legenda: "Pacientes felizes por antecipar suas consultas, recepcionistas focadas em cuidar dos pacientes que chegam em sua recepção, ganhos de eficácia em cada hora do seu dia, e uma conta bancária que agradece pelo faturamento recuperado com as otimizações de agenda"

AXIS NÃO "AGENDA". ELE CAÇA.

O MECANISMO AXIS

1



O Radar

Ele escaneia sua base de 5.000+ pacientes inativos em milissegundos.

2



2



O Alvo

Identifica probabilidade de aceite (histórico, ticket e comportamento).

3



O Disparo

Oferta irresistível e personalizada. Vaga preenchida instantaneamente.



11. Seção do cálculo:

11.1) Onde está escrito: VOcê tem coragem de ver o quanto estávamos queimando, reescreva assim: Está preparado para descobrir quanto

dinheiro e horas este ralo da sua clínica está drenando?

11.2) Reescrever o texto onde diz que a maioria dos médicos prefere para: A boa notícia, é que o Axis antivacância pode recuperar tudo isso pela sua clínica nos próximos anos

11.3) Onde está escrito valor médio da consulta, inserir uma máscara dentro do box com um valor hipotético, por exemplo R\$250,00.

Quando o lead clica ali dentro, essa máscara some e ele preenche o numero real do preço das consultas.

11.4) Substituir o texto atendimentos por dia para: média de consultas por dia (adicionar mascara de exemplo que some ao clicar, com o texto "10 consultas por dia")

11.5) Média de cancelamento de consultas mensais: (adicionar mascara de exemplo que some ao clicar, com o texto "em abril de 2025 eu tive 14 cancelamentos")

11.6) Onde está calculando dias por mês, escreva: tempo médio por consulta (adicionar mascara de exemplo que some ao clicar, com o texto "20 minutos por consulta")

11.7) Onde aparecem os cálculos de perda mensal, anual e receita recuperável, adicione uma máscara que ofusca os números (mas eles mudam enquanto o lead preenche), e essa máscará só sai da tela quando ele clicar em um botão que temos que adicionar, escrito assim: Descobrir o potencial de recuperação de caixa e tempo nos próximos anos (quando ele clicar vai abrir um pop-up coletando WhatsApp do lead e nome do lead) que quando ele termina de preencher o whatsapp, vai liberando a máscara que ofusca os números ocultos ali em baixo, e ela vai desofuscando aos poucos, até que os números fiquem visíveis... Seria interessante termos um botão piscando igual ao que temos abaixo no site, onde está escrito "solicitar acesso ao protocolo axis", crie uma cópia deste botão abaixo para inserir ele acima neste campo onde acabei de descrever o que quero que aconteça...

11.8) Onde aparecem os cálculos de perda mensal, anual e receita recuperável, temos que editar para que sejam exibidos: Potencial recuperável por semestre, horas anuais recuperadas, Potencial recuperável em 3 anos

VOCÊ TEM CORAGEM DE VER O QUANTO ESTÁVAMOS "QUEIMANDO"?

A maioria dos médicos prefere não saber. A ignorância é uma bênção... até você ver a conta.

Valor médio da consulta (R\$)

500

Atendimentos por dia

10

Falhas/cancelamentos por dia

1

Dias úteis por mês

22

Perda Mensal

R\$ 11.000,00

Perda Anual

R\$ 132.000,00

Receita Recuperável

R\$ 112.200,00



1. Depoimentos:

- 12.1) Manter ambas as imagens dos perfis dos médicos centralizadas
- 12.2) Delete o inicio do texto dizendo que automação era impessoal, EU estava errado. Mantenha daqui para frente: No primeiro...

12.3) substitua o texto *Hoje, o Axis é o sócio mais lucrativo que eu tenho. Por: Todos os médicos do nosso consultório concordam que contratar o Axis antivacância foi um excelente investimento*"

12.4) Deletar o título "*Do Caos à Calmaria*" e editar o texto abaixo.

12.5) "*Minha recepção era uma zona de guerra... Instalamos o Axis antivacância no início do mês, e logo na primeira semana após a implementação percebemos as nossas secretárias mais calmas e tratando melhor os pacientes que chegavam, com certeza a qualidade do nosso atendimento subiu*"



"Eu achava que automação era impessoal. Eu estava errado. No primeiro mês, recuperamos R\$ 42.000,00 em 'buracos' de agenda. Hoje, o Axis é o sócio mais lucrativo que eu tenho."

Dr. Roberto M.

Cirurgião Cardiovascular



"Do Caos à Calmaria"

"Minha recepção era uma zona de guerra. Instalamos o Axis numa sexta-feira. Na segunda, o silêncio era ensurdecedor. O telefone parou de tocar, mas a sala de espera estava cheia."

Dra. Juliana S.

Dermatologista e Proprietária de Clínica



A DECISÃO É SUA

13.

- 13.1) Adicionar copy de transição para o próximo bloco: E você? O que você vai fazer com os cancelamentos da sua clínica em 2026? Resolve-los, ou continuar como está?

13.2) Delete este texto onde diz: você chegou até aqui. Agora você sabe.

13.3) Edite o texto "Você sabe que existe uma maneira superior de operar. Você sabe o quanto está perdendo todos os dias. Você pode fechar esta página e voltar para a sua rotina. Continuar com as falhas, as ligações manuais, a ineficiência. É o caminho confortável da mediocridade. Ou você pode decidir que a sua clínica merece operar no nível dos 1%."

para: "Agora você sabe que existe uma maneira superior de operar, e despertou sua consciência para ver o quanto está perdendo todos os meses...

Você pode fechar esta página e voltar para a sua rotina como ela está... Continuar com as falhas, as ligações manuais, a ineficiência. É o caminho confortável da mediocridade.

Ou você pode valorizar o tempo que você investiu para ter lido até aqui, e tomar a decisão correta para o seu CNPJ: Recuperar o ativo mais valioso das nossas vidas, e retomar o faturamento dos próximos anos com o Axis antivacância

13.4) O link deste botão está redirecionando para o número de WhatsApp errado, tem que redirecionar para:https://api.whatsapp.com/send/?phone=5547996475947&text=Q%20como%20o%20Axis%20antivac%C3%A2ncia%20pode%20me%20ajudar%20a%20recuperar%20o%20dinheiro%20que%20sangra%20pelos%20cancelamentos%20da%20minha%20cl%C3%ADnic.%20E%20quero%20recuperar%20nos%20pr%C3%B3ximos%20meses!%20Mas%20eu%20ainda%20tenho%20uma%20outra%20d%C3%BAvida,%20que%20vou%20escrever%20abaixo:&type=phone_number&app_absent=0

13.5) Comprar minha implementação