

Time de campeões da Wizard Chácara Urbana,

Analisei nosso **Plano de Ação de Agosto** e a situação atual. A meta é 30, temos 1 matrícula. Hoje é dia 26 de Agosto. O desafio é grande, mas nossa capacidade é ainda maior. A vitória ama a preparação e o campo de batalha de amanhã, nosso **"Dia M - Ação FINAL"**, será o palco da nossa virada épica.

Como seu especialista em vendas de impacto, preparei um plano de batalha detalhado para uma **Ação de Rua de Guerrilha**. O objetivo não é apenas captar leads, é **matricular na abordagem**. Vamos transformar o "não" em "sim" e a hesitação em decisão.

A estratégia é potencializar a ação já planejada para o dia 27, transformando-a em uma máquina de fechamento. O conceito central é a **"Decisão Imediata"**: ancorar a urgência da "ÚLTIMA OPORTUNIDADE DE SER FLUENTE AINDA EM 2025" com um benefício tangível e exclusivo para quem age *agora*.

Plano de Batalha: Ação de Guerrilha "Fluente em 2025"

1. Inteligência de Campo (Localização e Horário)

- **Alvo Primário:** Centro comercial de Jundiaí, especificamente o calçadão da Rua Barão de Jundiaí e as áreas de grande fluxo no entorno do JundiaíShopping.
- **Horário de Ataque:** Vamos operar em dois picos de alto tráfego:
 - **Pico 1 (Almoço):** 11h30 às 13h30 - Foco em profissionais e trabalhadores.
 - **Pico 2 (Fim de Tarde):** 16h30 às 18h30 - Foco em estudantes e pessoas saindo do trabalho.

2. A Oferta Irresistível (A Isca)

Com base em nossa tabela de "Preço especial Feira", vamos criar uma oferta ainda mais poderosa, exclusiva para esta ação e com validade de apenas 24 horas.

- **Gancho Principal: "Projeto Fluência 2025"**
 - **Curso (Adulto ou Teen) com o Preço Especial de Feira:**
 1. Adultos: **12x de R\$ 369,00**
 2. Teens: **12x de R\$ 325,00**
 - **Bônus de Ação Rápida (Fechamento na Rua):**
 1. **Taxa de Matrícula ISENTA** (Valor percebido: R\$ 210,00).
 2. **Primeira Parcela do Material Didático de R117 por apenas R10,00** (Pago na hora, no PIX ou cartão, para selar o compromisso).
 3. **Voucher para a Master Class de amanhã** (Presencial ou Online) + **Acesso a 1 mês de Conversation Club GRÁTIS ao iniciar o curso.**

Este combo ancora o benefício financeiro imediato (isenção + desconto no material) e o benefício de experiência (Master Class + Conversation Club), diminuindo a barreira da decisão.

3. A Abordagem Neurológica de Impacto (O Script)

Esqueçam o "Gostaria de aprender inglês?". Vamos direto na dor e no sonho. A equipe deve ter este script na ponta da língua, adaptando-o conforme a pessoa.

Fase 1: Quebra de Padrão (O Gancho - 15 segundos)

- *(Contato visual, sorriso e postura confiante)* "Olá, tudo bem? Uma pergunta rápida: **se você pudesse apertar um botão e estar falando inglês fluentemente até o meio do ano que vem, você apertaria?**"
- *(Pausa, espera a resposta, geralmente um sorriso ou "sim")* "Ótimo! Meu nome é [Seu Nome] e sou especialista da Wizard. Estamos com as últimas vagas para um projeto que começa agora e te deixa fluente já em 2025. Você tem 1 minuto para mudar seu futuro?"

Fase 2: Conexão Emocional (Sondagem Rápida - 45 segundos)

Aqui, usamos as **perguntas poderosas**:

- "Interessante sua resposta. Me diga, **o que você faria de diferente na sua vida se já fosse fluente em inglês?** (Uma viagem? Uma promoção? Aquele intercâmbio?)" *(Deixe a pessoa sonhar. Isso é crucial. Conecte com o que ela disser).*
- "É um objetivo incrível! E **o que te impediu de começar até hoje?** (Tempo? Dinheiro? Medo de não aprender?)" *(Identifique a objeção antes que ela apareça).*

Fase 3: Apresentação da Solução (O Veículo - 60 segundos)

- "Entendo perfeitamente. É exatamente por isso que eu te parei. A Wizard tem uma metodologia exclusiva, a única do Brasil com o selo da Pearson, que garante o aprendizado. E o nosso **Projeto Fluência 2025** foi desenhado para pessoas como você, que não têm tempo a perder."
- "Resolvemos o problema do [mencionar a objeção dela: tempo, dinheiro, etc.]. Com aulas dinâmicas [mencionar horários flexíveis das turmas em formação] e uma condição que só vale para quem tomar a decisão hoje."

Fase 4: Fechamento de Impacto (A Decisão - 60 segundos)

- *(Apresente a Oferta Irresistível no flyer)* "Olha isso. Para você que eu abordei aqui na rua, conseguimos liberar a condição de feira: de ~R\$ 553,13~ por apenas **12x de R\$ 369,00**. E mais: se você tomar a decisão agora, eu consigo **isentar sua matrícula de R\$ 210,00** e você só paga um **sinal de R\$10,00** no material didático para garantir sua vaga."
- **Pergunta de Fechamento Mágica:** "Considerando que resolvemos a questão de [objeção] e te dei um benefício exclusivo de mais de R\$300, **existe mais alguma coisa que te impeça de começar a realizar seu sonho de [sonho que a pessoa mencionou] ainda hoje?**"
- *(Se a resposta for "não")* "Perfeito! Então, para qual CPF eu gero o link de R\$10,00 e garanto sua vaga? Podemos fazer isso aqui em 1 minuto no meu tablet."

4. Logística e Materiais de Apoio

- **Equipe:** "Todo o time", conforme o plano. Dividam-se em duplas nas áreas de maior fluxo.
- **Uniforme:** Identificação clara da Wizard. Energia e entusiasmo são parte do uniforme.
- **Materiais:**
 - Pranchetas com fichas de cadastro rápido.
 - Tablet ou smartphone com acesso à internet para gerar link de pagamento (Mercado Pago, etc.) para o sinal de R\$10.
 - Flyers de alto impacto com a **Oferta Irresistível** bem clara (com os valores "de/por").
 - Brindes simples (canetas, balas) para quem parar para ouvir.
 - Um banner móvel pequeno com a chamada: **"ÚLTIMAS VAGAS PARA SER FLUENTE EM 2025"**.

Amanhã é o dia de lutar como nunca para vencermos como sempre. Precisamos de **29 matrículas**. Esta ação na rua, alinhada à repescagem dos leads e à Master Class, é o nosso plano para virar o jogo. Vamos para a rua com a certeza de que não estamos vendendo um curso, estamos entregando o futuro que as pessoas desejam.

Conto com a energia e o talento de cada um de vocês. Vamos trazer esses contratos!

#LutarComoNuncaVencerComoSempre

Atenciosamente,

Seu Especialista Comercial Wizard