

# Proposta Comercial – Sessão de Diagnóstico Ana Paula

## FASE 1 — Pré-Lançamento (próximos 2 meses)

**Objetivo:** construir autoridade e preparar o público para o lançamento.

- Produção e edição de conteúdos semanais (posts + vídeos curtos) alinhados ao calendário de aquecimento.
- Frequência média: 3 a 4 conteúdos por semana, ajustados entre posts e vídeos conforme necessidade estratégica.
- Campanhas geolocalizadas para atrair público qualificado da sua região.
- Sistema de automação no Instagram: toda pessoa impactada entra em fluxo automatizado → recebe valor no Direct e convite para grupo de WhatsApp exclusivo.
- Nutrição no grupo com conteúdos gratuitos que criam antecipação do lançamento.

**Resultado esperado:** presença constante, audiência aquecida e leads engajados, prontos para o lançamento.

## FASE 2 — Lançamento e Escala (a partir do mês 3)

**Objetivo:** transformar a audiência aquecida em vendas consistentes.

- Campanhas de tráfego de conversão (leads e vendas).
- Escala de anúncios com criativos testados e otimizados.
- Conteúdos de conversão (ofertas, provas sociais e urgência) durante a janela de vendas.
- Monitoramento e otimização semanal para maximizar ROI.

**Resultado esperado:** impacto imediato no lançamento e início de caixa previsível.

## Ancoragem de Valor

- Gestão de redes sociais: R\$ 1.200/mês
- Edição de vídeos: R\$ 1.000/mês
- Design e identidade visual: R\$ 800/mês
- Automação no Instagram: R\$ 800/mês
- Gestão de tráfego pago: R\$ 1.500/mês

**Total isolado:** R\$ 5.300/mês

■ **No sistema completo: tudo incluso por R\$ 1.000/mês.**

## Investimento

- Fase 1 (Pré-lançamento – 2 meses): R\$ 1.000/mês
- Fase 2 (Lançamento e Escala – a partir do 3º mês): a definir

## Próximos Passos

Esta proposta é válida até 05 de Setembro.

Confirmando ainda esta semana, iniciamos imediatamente a produção de conteúdos, a configuração das campanhas e a implementação da automação — garantindo tempo hábil para começar o lançamento com força máxima.

## Fechamento

Ana Paula, o caminho está definido: **aquecimento agora, vendas depois.**

A Fase 1 coloca seu público no radar.

A Fase 2 transforma esse público em clientes e caixa previsível.

**Próxima ação:** confirme para iniciarmos a Fase 1 nos próximos dias.