

1. PROBLEMA ESTRUTURAL

1. Qual problema estrutural você resolve?

Empresas perdem vendas porque demoram para responder o WhatsApp e perdem tempo com curiosos que não vão comprar.

2. Esse problema gera:

- ✓ Perda de dinheiro
- ✓ Perda de tempo
- ✓ Perda de oportunidade
- ✓ Risco reputacional
- Apenas desconforto

3. Quanto esse problema custa por mês para seu cliente?

No mínimo R\$ 6.000,00 (custo de dois funcionários para cobrir o dia e a noite) mais as vendas perdidas por demora.

4. Esse problema é:

- ✓ Urgente
- ✓ Frequente
- ✓ Recorrente
- ✓ Estratégico
- Opcional

2. PROPOSTA DE VALOR

5. Sua proposta cabe em uma frase clara?

"Fazemos seu WhatsApp atender, qualificar e vender sozinho 24 horas por dia."

6. Se eu comparar você com concorrentes, qual é a diferença real?

Nossa IA não é um robozinho de apertar botão. Ela entende comprovante de Pix, marca reunião na sua agenda e decide sozinha quem é lead bom e quem é curioso.

7. Você vende:

- Ferramenta
- ✓ Resultado
- ✓ Economia
- ✓ Automação
- Status

8. Seu cliente entende o valor em menos de 10 segundos?

Sim. Basta ele ver a IA respondendo um cliente dele em 5 segundos às 3 da manhã.

3. ESCALABILIDADE

9. Seu modelo depende de:

- Fundador
- Mão de obra
- Personalização
- ✓ Automação Padronizada

10. Se você dobrar clientes amanhã, o que quebra primeiro?

A montagem inicial de cada cliente. Precisamos de mais gente treinada para configurar os primeiros fluxos de venda.

11. Receita cresce linear ou exponencial com o aumento de clientes?

Exponencial. O custo para manter o sistema ligado é o mesmo para 1 ou para 100 clientes.

4. RECEITA E MODELO

12. Você é:

- SaaS puro
- ✓ Ferramenta + Configuração (Setup)
- Agência
- Consultoria

13. Quanto % da receita vem de:

ASSINATURA	CONFIGURAÇÃO
65%	35%

*Métrica baseada no lucro gerado por cada novo cliente (Taxa Inicial + Mensalidades).

14. Se você parar de vender por 30 dias, o caixa colapsa?

Não. As mensalidades dos clientes atuais pagam todas as contas da empresa.