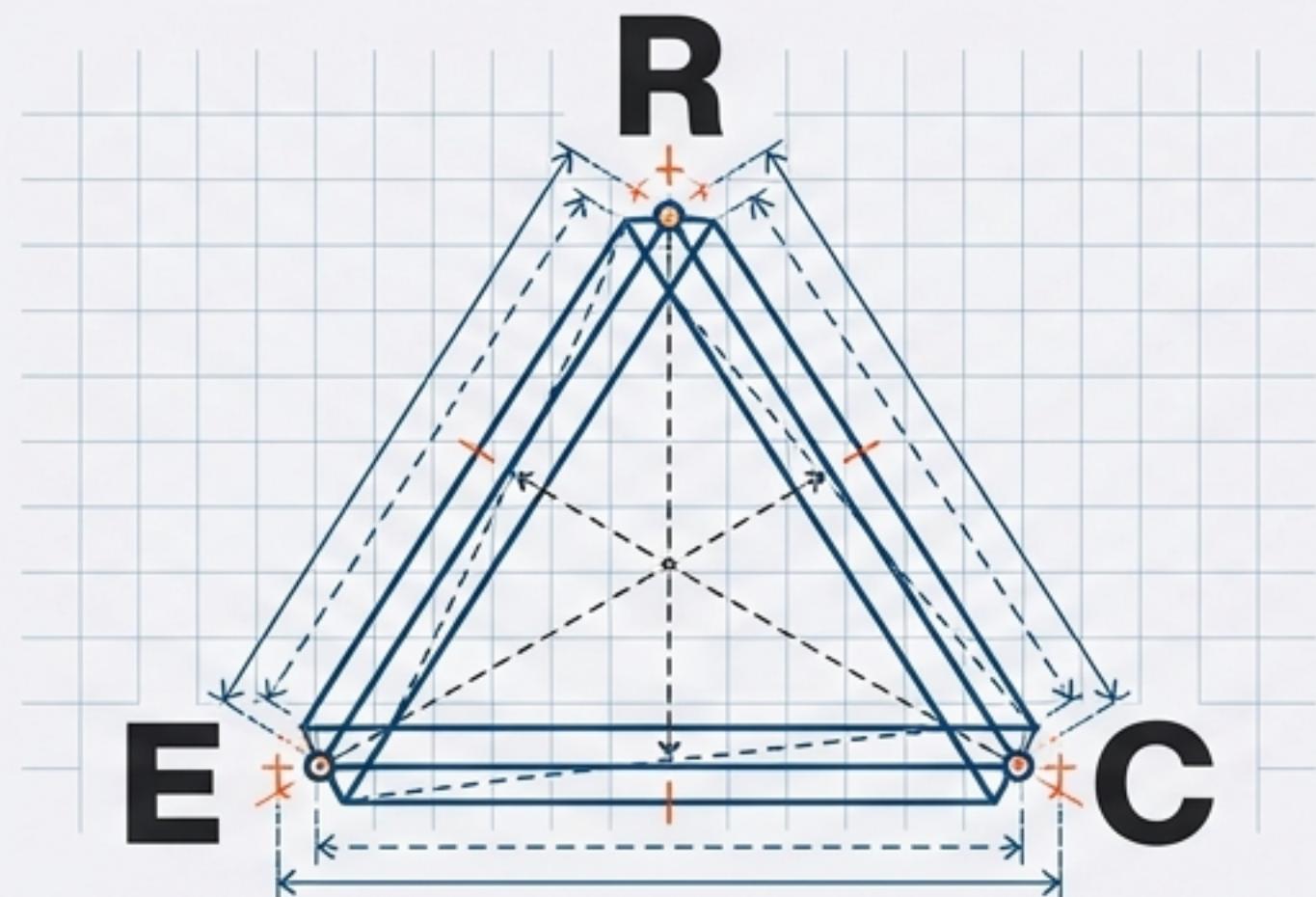


CHECKLIST REC

A EXCELÊNCIA DO NEGÓCIO

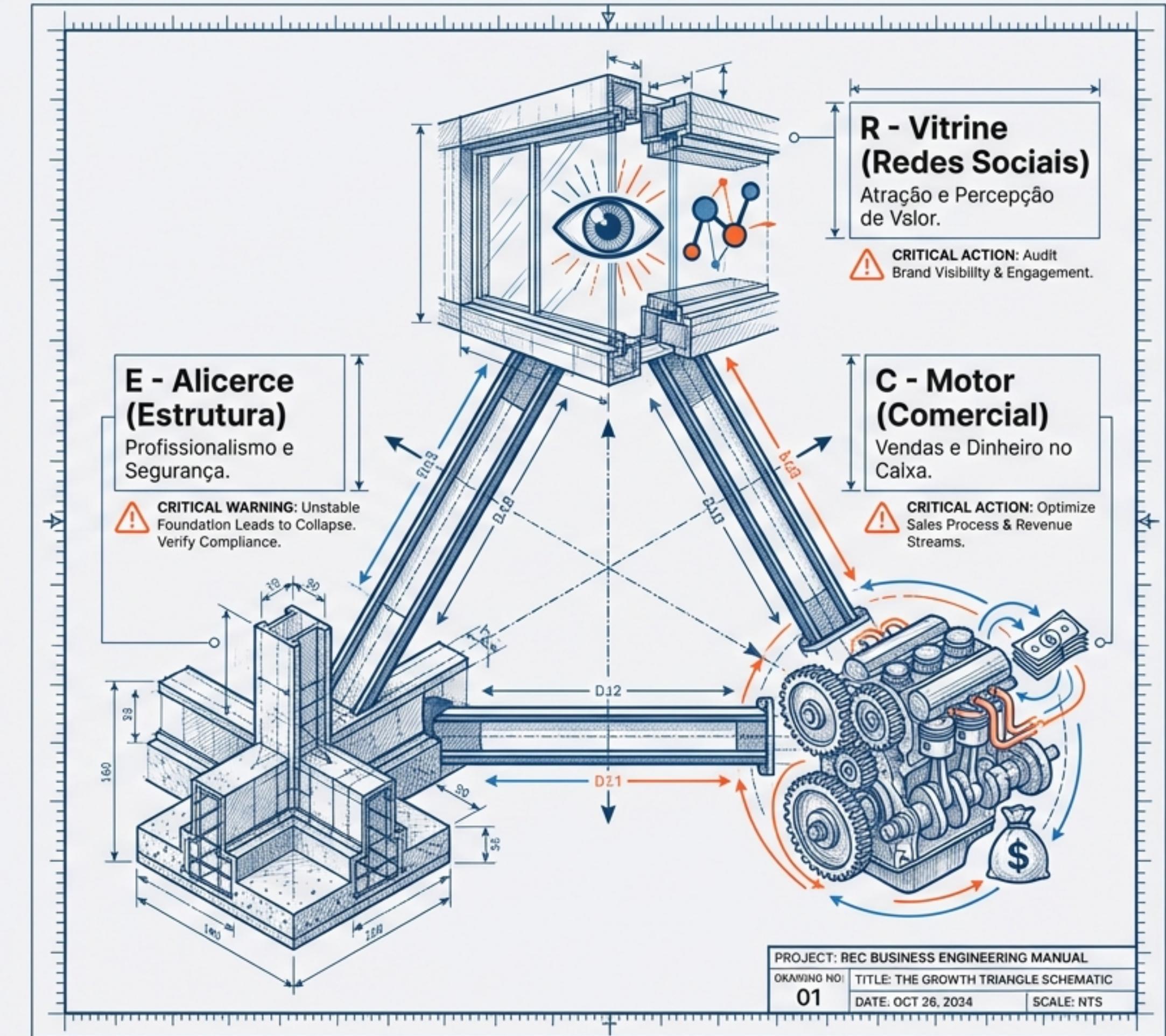


O método FoxOn para diagnosticar se
sua empresa está pronta para crescer.

O Triângulo do Crescimento

Crescimento exige Ordem. Sem um destes três pilares, o negócio trava.

Este material é um manual de engenharia do seu negócio. Utilize os próximos slides para auditar os 30 pontos críticos da sua operação.



R — REDES SOCIAIS

(A Vitrine)

Sua rede social não é apenas para 'postar', é para atrair e converter.

MÉTRICA:
Percepção de
Valor = Preço que
você pode cobrar.



R1. IDENTIDADE E PRIMEIRAS IMPRESSÕES

O cliente compra com os olhos antes de falar com você.



Biografia Otimizada

A bio explica claramente *o que* você faz, *para quem* e tem uma promessa clara?



Link na Bio Estratégico

O link leva direto para o WhatsApp ou página de vendas (sem caminhos quebrados)?



Foto de Perfil Profissional

Logo em alta resolução ou foto de rosto (expert) com fundo limpo e iluminação boa.



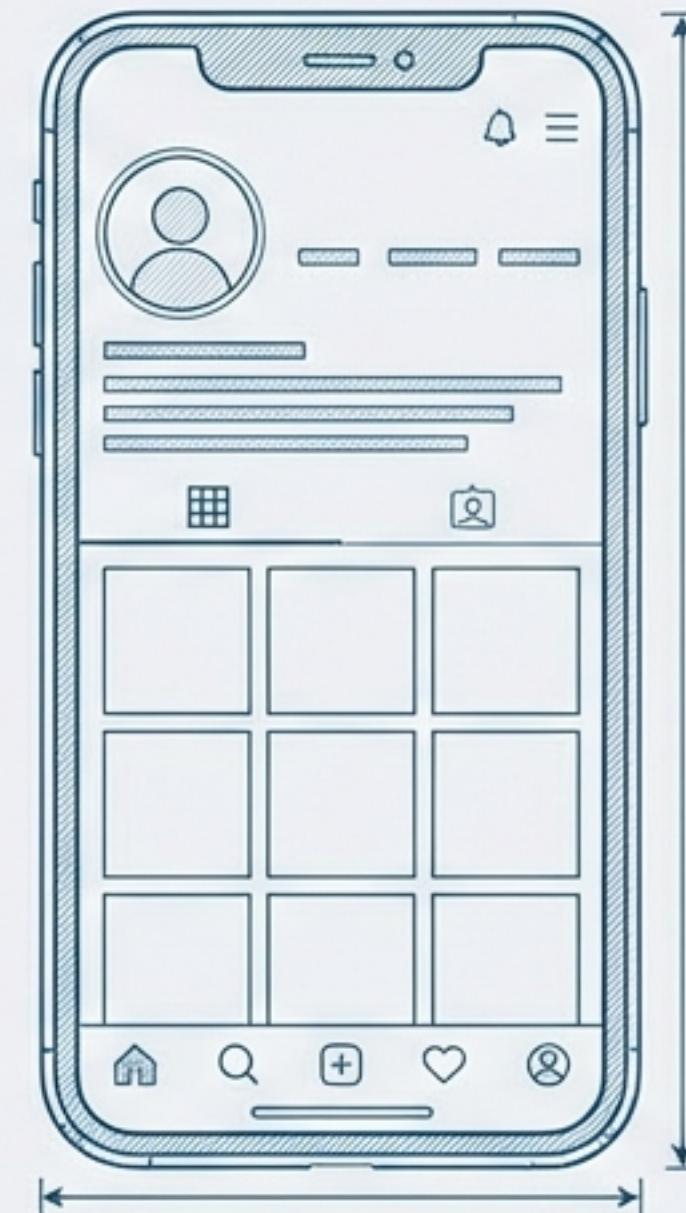
Destaques Organizados

Criar destaques essenciais: 'Quem Somos', 'Serviços', 'Departamentos' e 'Como Contratar'.



3 Posts Fixados

Fixar posts que geram autoridade imediata (Ex: Um case de sucesso, Uma apresentação da oferta, Um post de história da marca).



PROJECT: REC BUSINESS ENGINEERING MANUAL	
OKAPUNO NO:	R1. IDENTITY & FIRST IMPRESSIONS CHECKLIST
01	DATE, OCT 26, 2036 SCALE: NTS

R2. A ROTINA DE ENGAJAMENTO

Movimento gera oportunidade. Mantenha a vitrine ativa.



Conteúdo Viral (20-40s)

O foco do Feed está em vídeos curtos e rápidos (Reels) de 20 a 40 segundos para alcance máximo?



Ritmo de Postagem

Definir um calendário editorial (mínimo de 3 posts/semana e stories diários).



Sequência de Stories

Você posta pelo menos 3 stories de entretenimento/valor para engajar antes de fazer a Oferta?



Direct Límpo

Zerar a caixa de entrada e responder comentários pendentes das últimas 24h.



Prova Social Visível

Ter pelo menos um vídeo ou print de cliente satisfeito postado na última semana.





E — ESTRUTURA (O Alicerce)

Sem estrutura profissional e automação, você perde tempo e passa imagem de amador.

ALERTA: Amadorismo custa caro.

PROJECT:	REC BUSINESS ENGINEERING MANUAL		
SECTION NO:	E - ESTRUTURA	DATE:	OCT 26, 2036

E1. PRESENÇA DIGITAL PROFISSIONAL

Validação de credibilidade fora das redes sociais.



Google Meu Negócio

A ficha da empresa está atualizada com horário, endereço, fotos recentes e telefone?



Domínio Próprio

Você tem um site/email com domínio próprio (ex: seunome@suaempresa.com) em vez de @gmail?



WhatsApp Business Configurado

Perfil com logo, horário de atendimento, mensagem de ausência e catálogo de produtos ativo.



Site Responsivo

O site abre perfeitamente no celular e carrega em menos de 3 segundos?



Materiais de Apresentação

Você tem um PDF ou Mídia Kit de apresentação institucional atualizado?



ELEMENTOS DE CREDIBILIDADE
FORA DAS REDES

PROJECT: REC BUSINESS ENGINEERING MANUAL	
ISSUE NO:	E1 - PRESENÇA DIGITAL PROFISSIONAL
02	DATE, OCT 26, 2036
	SCALE: NTS

E2. BACK OFFICE E ORGANIZAÇÃO

O que acontece nos bastidores sustenta o palco.

Automação de Direct/Comentários

Existem automações configuradas (Ex: ManyChat) para levar o lead do Instagram para o WhatsApp automaticamente?

Organização Financeira Básica

Existe separação clara (contas bancárias diferentes) entre o dinheiro do dono e da empresa?

Contratos/Termos

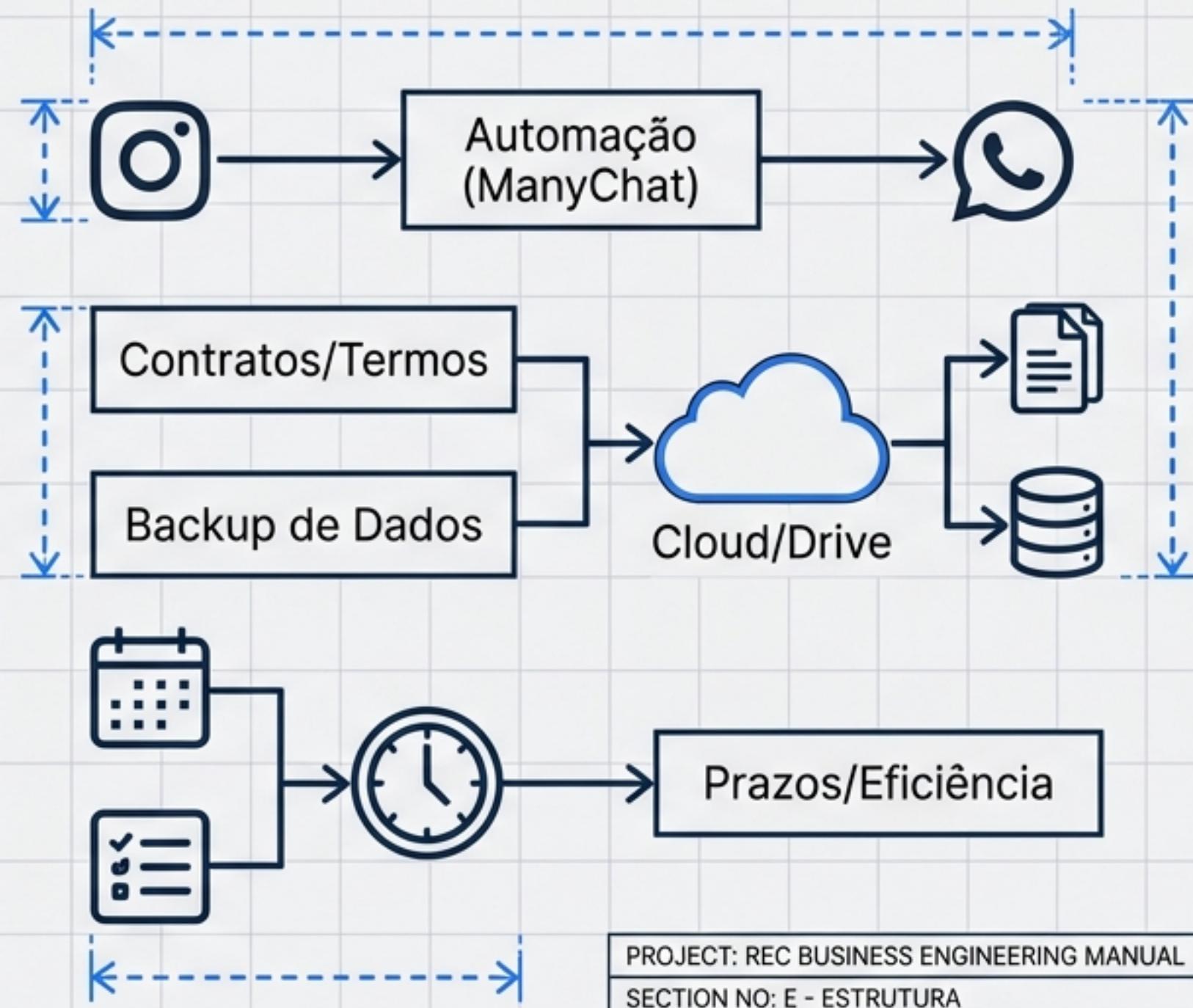
Existe um modelo de contrato ou termo de serviço padrão pronto para envio imediato?

Backup de Dados

Existe cópia de segurança dos arquivos dos clientes e da empresa na nuvem?

Ferramenta de Organização

Uso de agenda (Google Agenda) ou gestor de tarefas (Trello/Notion) para não perder prazos.



PROJECT: REC BUSINESS ENGINEERING MANUAL

SECTION NO: E - ESTRUTURA

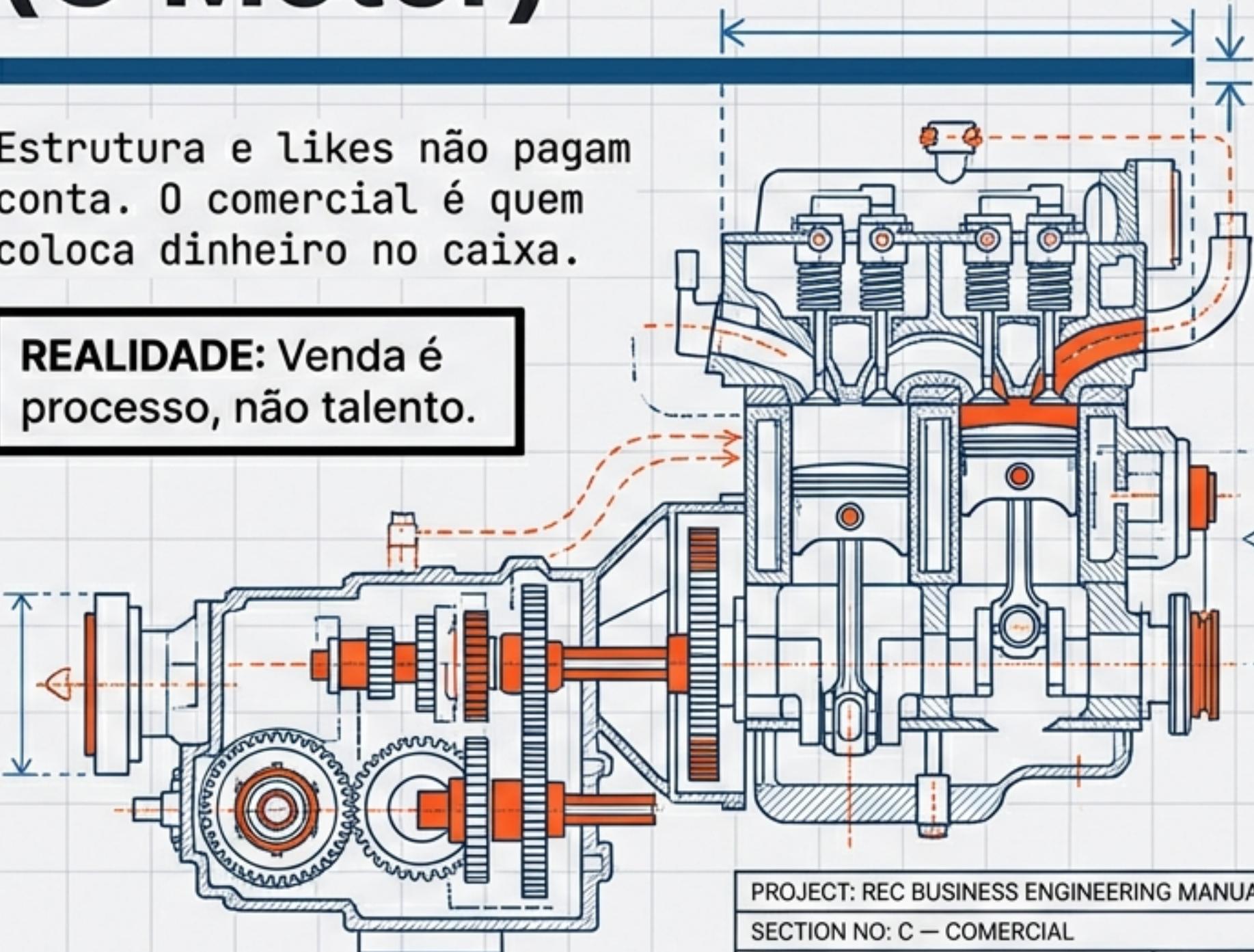
DATE: OCT 26, 2036

SCALE: NTS

C — COMERCIAL (O Motor)

Estrutura e likes não pagam conta. O comercial é quem coloca dinheiro no caixa.

REALIDADE: Venda é processo, não talento.



PROJECT: REC BUSINESS ENGINEERING MANUAL

SECTION NO: C — COMERCIAL

DATE: OCT 26, 2035

SCALE: NTS

C1. PREPARAÇÃO PARA A VENDA

As ferramentas para converter interessados em clientes.

Script de Vendas

Existe um roteiro padrão para atender o cliente desde o 'Olá' até o fechamento?

Lista de Leads (CRM)

Você tem uma lista organizada com nome e status de todos que entraram em contato no último mês?

Tabela de Preços Clara

Seus preços e pacotes estão definidos (para você não gaguejar ou 'chutar' valor na hora)?

Quebra de Objeções

Você tem anotado as 5 principais desculpas que os clientes dão e a resposta para cada uma?

Esteira de Produtos

Você tem algo para oferecer a quem disse 'está caro' (downsell) e para quem quer 'mais' (upsell)?



PROJECT: REC BUSINESS ENGINEERING MANUAL

SECTION NO: C1 - PREPARAÇÃO PARA A VENDA

DATE: OCT 26, 2035

SCALE: NTS

C2. AÇÕES DE ATAQUE (HUNTER)

O comportamento ativo que bate metas.



Follow-up (Acompanhamento)

Existe uma rotina de cobrar resposta de quem pediu orçamento e sumiu (após 24h e 48h)?



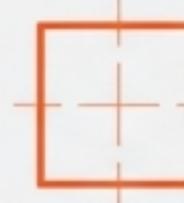
Recuperação de Antigos

Entrar em contato com 5 clientes antigos hoje para oferecer uma novidade ou upsell.



Avaliação no Google

Existe um processo de pedir avaliação 5 estrelas no Google Meu Negócio logo após a entrega do serviço?



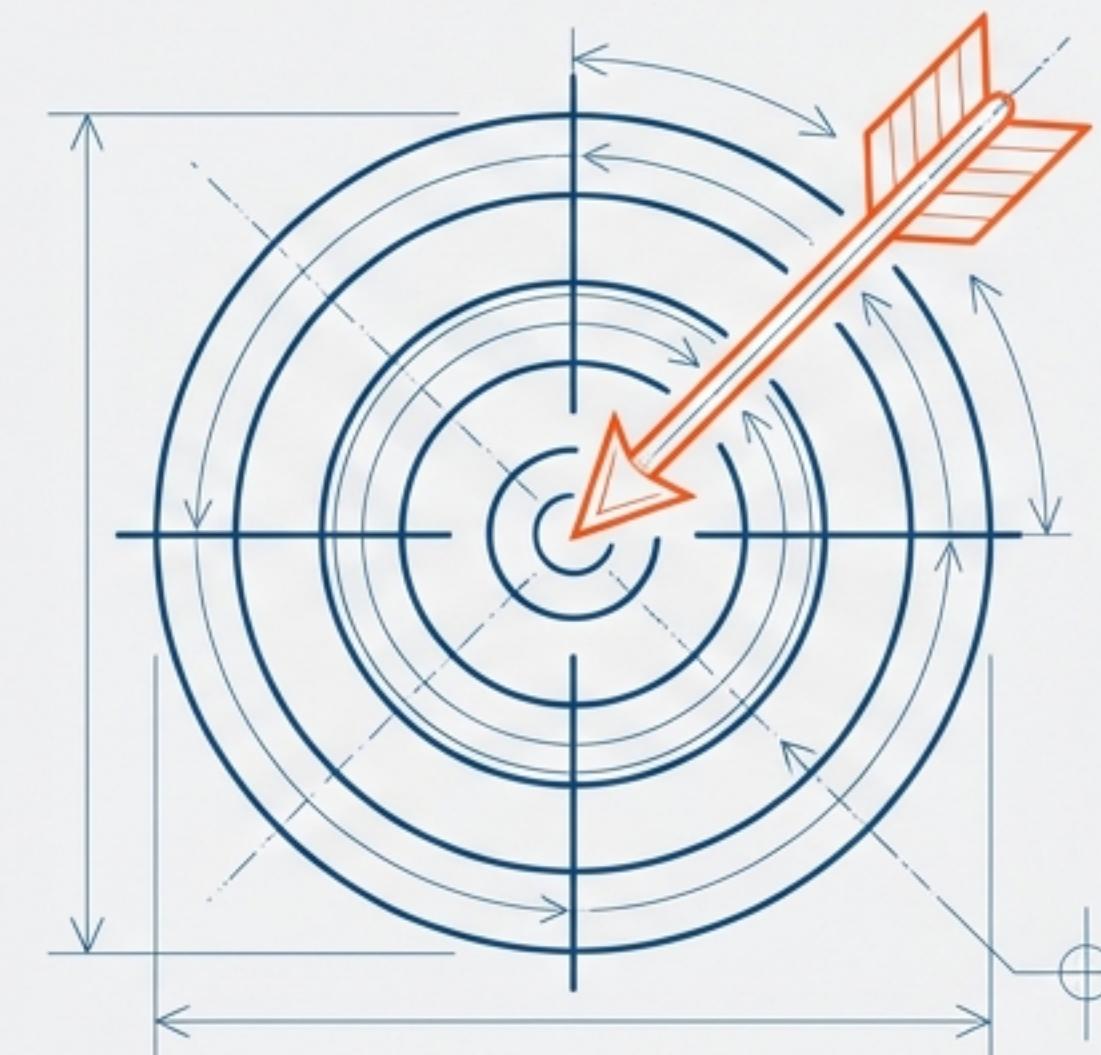
Meta de Vendas Diária

Você sabe exatamente quanto precisa vender hoje para bater a meta do mês?



Abordagem Ativa

Entrar em contato com 3 potenciais clientes novos hoje (não esperar eles virem).



PROJECT: REC BUSINESS ENGINEERING MANUAL

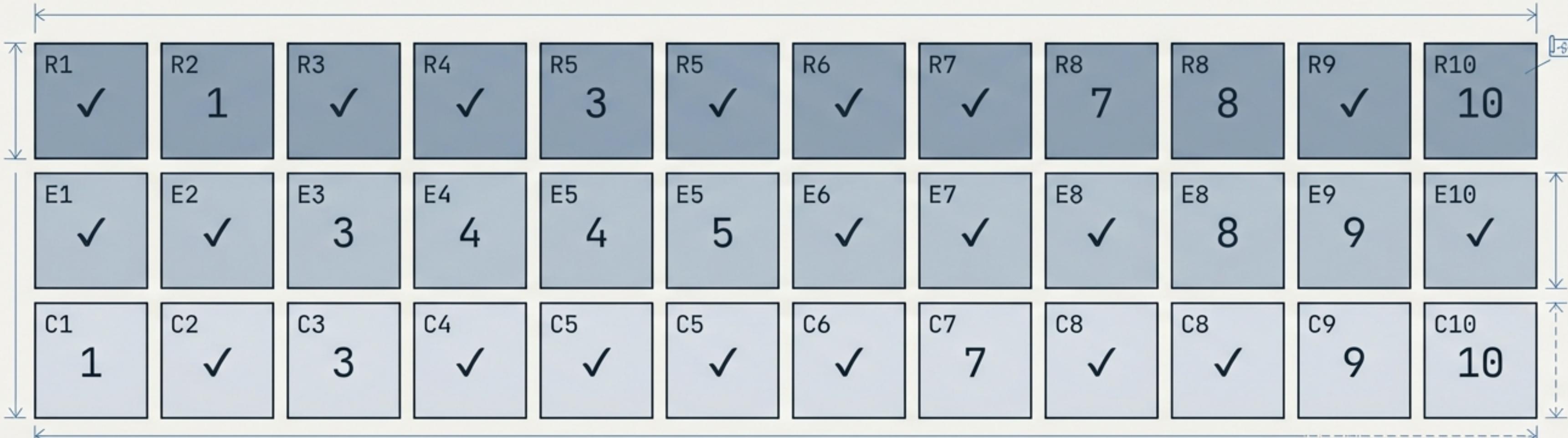
SECTION NO: C2 – AÇÕES DE ATAQUE (HUNTER)

DATE: OCT 26, 2035

SCALE: NTS

O PLACAR DA EXCELÊNCIA

A visão completa dos 30 elementos-chave para o sucesso do REC.



Qual pilar está segurando seu crescimento hoje?

Se falta R:
Ninguém te conhece.

Se falta E:
Ninguém confia em você.

Se falta C:
Ninguém te paga.

PROJECT:
REC BUSINESS ENGINEERING MANUAL
SECTION NO: C3 - PLACAR DA EXCELÊNCIA
DATE: OCT 28, 2635 | SCALE: NTS

DIAGNÓSTICO SEM AÇÃO É APENAS FRUSTRAÇÃO.

Você tem o mapa. Agora é hora de construir.
Comece corrigindo os itens não marcados
hoje mesmo.



FoxOn