



### Cliente: AORKIA

#### DE ZERO A PARCEIRO OFICIAL EM 45 DIAS

Como uma startup sem histórico entrou em mercado técnico dominado por gigantes e fechou 1.200+ usuários na primeira venda.

#### O Ponto de Partida: Skin in the Game Total

Este case é a prova definitiva do método Synapse B2B.

O cenário: zero clientes, zero marca, zero budget, e um mercado dominado por gigantes (Veeam, Acronis). A única vantagem: uma parceria estratégica com a Keepit (líder global).

**A questão real:** "Como competir sem track record?". A resposta: Não competir. Transferir credibilidade.

#### A Solução (Timeline)

- **FASE 1: Ancoragem de Autoridade (15 dias) Repositionamento estratégico:** De "Revendemos backup Keepit" para "Parceiro Oficial Keepit". Mudamos a conversa de "confie na AORKIA" para "confie na escolha da Keepit".
- **FASE 2: Ativação de Urgência (15 dias) Eliminamos o jargão técnico.** De "Backup imutável" para "Seu Google Workspace não faz backup dos seus dados. Quanto custa cada hora de parada?". Ativamos o medo da perda ANTES de apresentar a solução.
- **FASE 3: Plataforma + Canal (15 dias) Construímos aorkia.com** com arquitetura de urgência. O cliente não comprou backup; comprou "paz de



espírito regulatório (LGPD)". Resultado imediato: Primeira venda de 1.200+ usuários.

### Resultados: O Que Mudou

Antes	Depois
Zero histórico	Parceiro Oficial Keepit (líder global)
Ideia no papel	Plataforma que converte com narrativa de urgência
Sem tração comercial	Primeira venda: 1.200+ usuários validada
Competindo com gigantes	Diferenciação clara: credibilidade + urgência
Método não testado sob pressão	Validação completa em campo, sob condições extremas

### Números em Destaque

- **1.200+** Usuários na 1ª Venda
- **45** Dias (Do zero à receita)
- **100%** Método Validado (com skin in the game)

### Voz do Cliente

*"Qualquer consultor pode vender método. Eu apliquei o meu no meu próprio negócio, sob condições extremas: zero histórico, mercado dominado por gigantes, 45 dias de prazo. Resultado: Parceiro Oficial Keepit + primeira venda de 1.200+ usuários. Não é teoria. É Engenharia de Receita validada com pele no jogo."*

**Júlio Figueiredo**

Founder & CRO - Synapse B2B / AORKIA



[synapseb2b.com](http://synapseb2b.com)



## Learnings Estratégicos

1. **HISTÓRICO NÃO É PRÉ-REQUISITO:** Quando você não tem credibilidade própria, transfira credibilidade de quem tem.
2. **ATIVE A DOR ANTES DE MOSTRAR SOLUÇÃO:** Urgência não existe naturalmente. É criada. Faça o cliente sentir a dor ANTES da perda.
3. **MÉTODO SÓ É VÁLIDO COM SKIN IN THE GAME:** Metodologia não testada no próprio negócio do criador é teoria. Este case prova que funciona.

