Está na hora de investir em tráfego?

Checklist de 10 perguntas · Folha de uso

O QUE É

Dez perguntas honestas, em três blocos (**E** estratégico, **T** tático, **O** operacional), que mostram se o seu negócio está **pronto para anunciar**, se deve **testar com cuidado** ou se precisa **arrumar a casa primeiro**. Leva cerca de 15 minutos.

QUANDO USAR

Depois de ler o **Capítulo 3** (Diagnóstico: é hora de investir em tráfego?). Faça no **dia 3** do Plano de 30 dias e refaça no **dia 25** (e, depois, uma vez por mês) para comparar a evolução.

COMO PONTUAR

Para cada pergunta, marque:
2 pontos · sim, isso acontece de forma consistente.
1 ponto · em parte, acontece às vezes ou depende de mim.
0 ponto · não, ou eu não sei dizer. *Não saber já é uma informação.*
Some tudo na página 3. A pontuação vai de **0 a 20**.

AS TRÊS PERGUNTAS-TRAVA

As perguntas **2** (lucro por venda), **8** (origem da venda) e **9** (conversas, orçamentos e vendas) funcionam como trava de segurança. Se você marcou **0 em qualquer uma**, arrume essa parte antes de aumentar a verba, mesmo com pontuação total alta. São elas que transformam o tráfego de aposta em decisão.

FAIXAS DE RESULTADO

0 a 7	**Arrume a casa primeiro** Anunciar agora tende a gastar sem aprender. Organize atendimento e registro e refaça em 30 dias.
8 a 14	**Teste pequeno e controlado** Você tem base, mas há travas. Invista pouco, com meta de aprendizado e acompanhamento semanal.
15 a 20	**Pronto para investir com método** Você tem processo para receber e medir. Defina orçamento de teste e metas por etapa.

Atenção: a pontuação alta aumenta a chance de aprender rápido e decidir bem, mas **não garante vendas**. Mercado, concorrência, oferta e sazonalidade continuam pesando. As faixas e as travas são critérios práticos do autor, não regras universais.

As 10 perguntas

Marque 0, 1 ou 2 em cada uma, com sinceridade

E · ESTRATÉGICO · A BASE DO NEGÓCIO

1 A minha oferta é clara em uma frase?
Explico o que faço e por que escolher a minha empresa, de um jeito diferente do concorrente. ☐ 0 ☐ 1 ☐ 2

2 Sei quanto sobra de lucro em uma venda?
Não o preço: o lucro médio por cliente, depois dos custos. (pergunta-trava) ☐ 0 ☐ 1 ☐ 2

3 Tenho folga para atender mais clientes?
Se chegasse o dobro de contatos, estoque, agenda e equipe dariam conta. ☐ 0 ☐ 1 ☐ 2

T · TÁTICO · A ROTINA QUE SUSTENTA

4 Alguém além de mim responde os clientes?
Há responsável com horário e rotina, sem depender só do dono. ☐ 0 ☐ 1 ☐ 2

5 Respondo em poucos minutos no horário comercial?
Olhe as últimas conversas: quanto tempo até a primeira resposta? ☐ 0 ☐ 1 ☐ 2

6 Existe rotina de retorno para quem não fechou?
Quem pediu preço e sumiu recebe um segundo contato combinado. ☐ 0 ☐ 1 ☐ 2

7 Alguém olha os números toda semana?
Mensagens, orçamentos e vendas, com data marcada. ☐ 0 ☐ 1 ☐ 2

O · OPERACIONAL · O QUE O DIA A DIA MOSTRA

8 Sei de onde veio cada venda?
Anúncio, indicação, passagem ou outro canal, registrado. (pergunta-trava) ☐ 0 ☐ 1 ☐ 2

9 Sei quantas conversas viraram orçamento e venda no último mês?
Uma ordem de grandeza baseada em registro, não em sensação. (pergunta-trava) ☐ 0 ☐ 1 ☐ 2

10 Consigo investir por 60 a 90 dias sem apertar o caixa?
Um valor que posso gastar enquanto testo e ajusto, sem esperar retorno imediato. ☐ 0 ☐ 1 ☐ 2

Marque **uma** opção por pergunta: **0** não ou não sei · **1** em parte · **2** sim, de forma consistente

Resultado e plano

Some, leia a sua faixa e escolha uma ação

1 · SOME OS PONTOS

Minha pontuação:
de 20 pontos possíveis

Data do teste:

Refazer em (30 dias):

2 · EM QUAL FAIXA ESTOU? (MARQUE)

☐ **0 a 7** — **Arrume a casa primeiro**
Anunciar agora tende a gastar sem aprender. Organize atendimento e registro e refaça em 30 dias.

☐ **8 a 14** — **Teste pequeno e controlado**
Você tem base, mas há travas. Invista pouco, com meta de aprendizado e acompanhamento semanal.

☐ **15 a 20** — **Pronto para investir com método**
Você tem processo para receber e medir. Defina orçamento de teste e metas por etapa.

3 · AS TRÊS PERGUNTAS-TRAVA

Marquei **0** em alguma das perguntas **2**, **8** ou **9**? ☐ **Sim** ☐ **Não**

Se **sim**: arrume essa parte primeiro (Capítulo 4, Planilha do Funil), mesmo com pontuação alta.

4 · AS PERGUNTAS EM QUE MARQUEI 0 SÃO A MINHA LISTA DE PRIORIDADES

5 · UMA AÇÃO PARA ESTA SEMANA

Exemplo: "registrar a origem de cada venda numa planilha simples a partir de segunda".

GUARDE O RESULTADO

Este resultado é o ponto de partida do **Plano de 30 dias** (Capítulo 12). Anote a pontuação na tabela "Antes e depois" e refaça o checklist no dia 25. Para decidir o orçamento de teste, use o **Plano de Investimento** (Capítulo 11).