Plano de Investimento + Regras de parada

Folha de uso · Capítulo 11

O QUE É

Um plano de **uma página** para decidir **quando, quanto e como investir em tráfego**, e as **regras de parada** escritas antes do primeiro real. Quem escreve a regra antes não desiste cedo por um mau começo, nem insiste por teimosia.

QUANDO USAR

Dias 26 a 28 do Plano de 30 dias, depois de refazer o diagnóstico de 10 perguntas (B03) e calcular o custo por venda (B05).

PASSO 1 · QUANDO INVESTIR? USE A PONTUAÇÃO DO DIAGNÓSTICO

SITUAÇÃO	DECISÃO
0 a 7, ou zero em pergunta-trava	Espere: arrume a casa e refaça em 30 dias
8 a 14, sem zero nas travas	Teste pequeno e controlado
15 a 20	Invista com método: teste, metas e data para decidir

AINDA NÃO É A HORA SE...

1. você não tem capacidade de atender o dobro de contatos. **2.** o caixa não aguenta 60 a 90 dias de teste. **3.** a oferta não está clara.

PASSO 2 · AS 3 CONTAS DO ORÇAMENTO

CONTAS

Teto: custo máximo por venda = lucro médio por venda.
Amostra: orçamento de teste = conversas necessárias × custo esperado por conversa. Referência do autor: cerca de 300 conversas.
Caixa: o menor valor que gera aprendizado suficiente, não o maior que você suporta.

Cuidado: não copie o custo por conversa de outro negócio. Nas contas acompanhadas no Reportei, ficou entre cerca de R$ 1,70 e R$ 14, conforme negócio e ano. Use uma estimativa conservadora e ajuste com o teste. Sem garantia de resultado.

Meu Plano de Investimento

1 página · preencha e coloque na parede

Objetivo (ex.: 40 vendas em 60 dias)

Lucro médio por venda (R$)

Custo máximo por venda (R$) = lucro por venda

Taxas de partida: qualificação / proposta / fechamento (%)

Conversas necessárias

Custo esperado por conversa (R$)

Orçamento de teste, 30 dias (R$) = conversas × custo

Prazo de teste e ajuste (dias)

Responsável pelo registro

Dia e hora da revisão semanal

Critérios para escalar (todos verdes, com seus números):

Regras de parada: escreva na próxima página e transcreva aqui um resumo.

Regras de parada

Defina antes de investir · os números entre colchetes são seus

Regra 1 · "Se, depois de [X] conversas, o custo por venda estiver acima do lucro por venda e não houver melhora nas taxas, pausamos para revisar."

Regra 2 · "Se o tempo de resposta passar de [X] minutos por [N] dias seguidos, seguramos a verba até normalizar."

Regra 3 · "Se o caixa do mês cair abaixo de [valor], reduzimos o investimento ao mínimo."

CRITÉRIOS PARA ESCALAR (MARQUE QUANDO ESTIVER VERDE)

- [ ] Rentabilidade: custo por venda abaixo do lucro por venda, de forma consistente
- [ ] Estabilidade: taxas do funil parecidas por algumas semanas
- [ ] Capacidade: atendimento dá conta sem queda de resposta e follow-up
- [ ] Dados confiáveis: origem das vendas registrada
- [ ] Caixa: aguenta o período de aprendizado da nova verba

Como escalar: aumentos graduais, em passos moderados (referência do autor: 20% a 30% por vez), observando custo por conversa e taxas entre cada passo. O critério não é "o custo por conversa baixou", e sim "o custo por venda continua abaixo do lucro por venda depois de escalar".

RISCOS PARA VIGIAR

Lead de baixa qualidade · atendimento sobrecarregado · público saturado · custo subindo sem explicação · dependência de uma só plataforma · dados enganosos · anúncio reprovado em saúde, jurídico e finanças (use comunicação informativa e siga as normas do conselho).

Combinados com gestor ou agência

Para quem não opera o anúncio, mas dirige a conversa

COMBINADO	COMO FICA
1. Conta de anúncio	É sua; você tem acesso de administrador
2. Meta por escrito	Conversas esperadas, custo máx. por venda, taxas mínimas, prazo
3. Relatório	Com o funil, não só com o anúncio (perguntas do cap. 5)
4. Responsabilidades	Gestor: a entrada. Você e o time: atendimento, follow-up e registro
5. Promessas	Sem resultado garantido; desconfie de quem garante vendas

Combinados que vou enviar ao gestor (meta, prazo, relatório):

Data da próxima conversa com o gestor:

PRÓXIMO PASSO

Monte seu **Plano de 30 dias** e a tabela "Antes e depois" (Bônus B13).