Plano de 30 dias

Antes e depois · Folha de uso · Capítulo 12

O QUE É

As **4 semanas** do capítulo 12 em formato de **checklist**, com cada tarefa ligada ao capítulo e ao bônus que a ajuda, mais a tabela **Antes e depois** para você ver a evolução. Livros mudam pouco na estante: o que muda um negócio é **fazer, medir e ajustar**.

REGRAS DO PLANO

1. Uma semana de cada vez. Cada uma tem um foco; termine antes de passar à seguinte.
2. Reserve a agenda: de 30 a 60 minutos por dia, mais a revisão semanal de 30 minutos. Se não cabe, estenda para 6 semanas.
3. Uma pessoa responsável pelo registro (pode ser você).
4. Escreva. O que está escrito vira compromisso.

ANTES DO DIA 1

Preencha em 10 minutos a coluna **Dia 1** da tabela Antes e depois (página 4). Mesmo as respostas "não sei" já são um diagnóstico.

MEU PLANO

Data do meu dia 1:

Responsável pelo registro:

Dia e hora da revisão semanal:

Horário do briefing diário:

SE O PLANO NÃO SAIR COMO ESPERADO

Atrasou? Continue de onde parou. **O time resistiu?** Volte ao cap. 7: combine antes e use o número para ajudar. **Números pioraram?** Medir pela primeira vez costuma revelar problemas que já existiam. **Faltou tempo?** Corte, não adie: uma tarefa por semana, a que ataca seu gargalo.

Semanas 1 e 2

Enxergar, qualificar e atender

SEMANA 1 · ENXERGAR: DIAGNÓSTICO E MEDIÇÃO

Foco: descobrir onde você está e começar a registrar (capítulos 1 a 4)

FEITO · DIA	TAREFA	CAP.	MATERIAL
☐ 1	Liste as tarefas da semana passada e marque E, T ou O em cada uma. Identifique o nível vazio	1	**B01**
☐ 2	Classifique as últimas 30 conversas nas gavetas A a E e escreva em qual gaveta elas travam	2	**B02**
☐ 3	Responda o diagnóstico de 10 perguntas e anote pontuação e perguntas-trava	3	**B03**
☐ 4	Defina por escrito o que é atendimento e o que é orçamento. Calcule seu lucro médio por venda	4, 5	**B05**
☐ 5	Abra a planilha do funil, escolha o responsável e preencha o registro dos últimos 15 dias	4	**B04**
☐ 6	Calcule as 4 taxas e anote a passagem com menor número	4	**B04**
☐ 7	Revisão da semana (30 min): o que descobri? Qual é o meu gargalo? Escolha uma decisão para a semana 2	10	**B11**

Entregas: mapa E-T-O, diagnóstico com pontuação, planilha em uso, lucro por venda e taxas iniciais.

Sinal de que funcionou: você diz, com números, em qual etapa do funil perde mais gente.

SEMANA 2 · QUALIFICAR E ATENDER

Foco: separar curioso de comprador, medir o time e melhorar a conversa (capítulos 6 a 8)

FEITO · DIA	TAREFA	CAP.	MATERIAL
☐ 8	Classifique as conversas em quente, morno, frio e fora de perfil. Calcule o % fora de perfil	6	**B06**
☐ 9	Escolha duas perguntas de qualificação e comece a usá-las nas conversas novas	6	**B06**
☐ 10	Meça o tempo de primeira resposta (20 conversas) e calcule os 5 indicadores do time	7	**B07**
☐ 11	Avise o time do novo acompanhamento (texto do capítulo 7) e combine a reunião semanal	7	**B07**
☐ 12	Reescreva 5 respostas de preço seco usando "responder e perguntar"	8	**B08**
☐ 13	Faça um ensaio de 10 minutos com o roteiro dos 4 passos (contexto, incômodo, impacto, cenário)	8	**B08**
☐ 14	Revisão da semana (30 min): os 5 indicadores melhoraram? Qual é o próximo ajuste?	7, 10	**B07, B11**

Entregas: conversas classificadas, painel dos 5 indicadores, time alinhado, respostas reescritas e um ensaio.

Sinal de que funcionou: o time faz ao menos uma pergunta antes do preço e você sabe o tempo médio de resposta.

Semanas 3 e 4

Voltar, organizar e decidir

SEMANA 3 · VOLTAR E ORGANIZAR

Foco: recuperar quem ficou parado e criar a rotina de gestão (capítulos 9 e 10)

FEITO · DIA	TAREFA	CAP.	MATERIAL
☐ 15	Liste os contatos qualificados parados (o seu "17") e envie os 5 mais quentes	9	**B09**
☐ 16	Escolha o toque da cadência (1 a 5) para cada contato e marque as datas	9	**B09**
☐ 17	Defina dois horários fixos de follow-up e uma pessoa responsável pela fila	9	**B09**
☐ 18	Escreva a meta de 30 dias (resultado) e 2 ou 3 metas de processo	10	**B11**
☐ 19	Calcule a meta de trás para frente pelo funil e monte o placar do time	10	**B11**
☐ 20	Inicie o briefing de 10 minutos e o debrief de 5 minutos	10	**B11**
☐ 21	Revisão da semana (30 min) com a pauta do capítulo 10: uma decisão e uma ação	10	**B11**

Entregas: lista de retomada em andamento, cadência, meta e placar, rituais iniciados.

Sinal de que funcionou: conversas paradas voltaram a andar e a revisão está na agenda.

SEMANA 4 · DECIDIR

Foco: ler os números com honestidade e decidir o que fazer com o tráfego (capítulos 5 e 11)

FEITO · DIA	TAREFA	CAP.	MATERIAL
☐ 22	Calcule custo por conversa, atendimento, orçamento e venda do período	5	**B05**
☐ 23	Compare o custo por venda com o lucro por venda e calcule o resultado depois da mídia	5	**B05**
☐ 24	Calcule o custo máximo por conversa (lucro por venda × conversão total)	5	**B05**
☐ 25	Refaça o diagnóstico de 10 perguntas e compare com o dia 3	3	**B03**
☐ 26	Decida: esperar, testar pequeno ou investir com método	11	**B12**
☐ 27	Preencha o plano de investimento e escreva as regras de parada	11	**B12**
☐ 28	Se tiver gestor ou agência, envie o plano e alinhe as metas por escrito	11	**B12**
☐ 29	Preencha a coluna "Dia 30" da tabela Antes e depois	—	**B13**
☐ 30	Revisão do mês (60 min): o que mudou? O que repetir? Qual a meta e o foco dos próximos 30 dias?	10, 11	**B11, B12**

Entregas: custos calculados, decisão sobre o tráfego, plano de investimento, regras de parada e próximos 30 dias.

Sinal de que funcionou: você decide investir (ou não) com números e regras escritas, não por sensação.

Antes e depois

Seus números: o objetivo é ver a evolução, não bater marca de mercado

INDICADOR	DIA 1	DIA 30
Pontuação do diagnóstico (0 a 20)		
Nível E-T-O mais vazio		
Conversas no período		
Taxa de qualificação		
Taxa de proposta		
Taxa de fechamento		
Tempo mediano de primeira resposta		
Follow-up cumprido		
Contatos qualificados parados		
Custo por venda (só mídia)		
Lucro médio por venda		
Origem registrada nas vendas (%)		

O que mudou em 30 dias?

Meta e foco dos próximos 30 dias:

A rotina que fica

Depois dos 30 dias, a rotina se mantém simples

TODO DIA (15 A 20 MIN)

Briefing de abertura (10 min) · duas janelas de follow-up · atualização do placar e debrief (5 min)

TODA SEMANA (30 MIN)

Revisão do funil e dos 5 indicadores · meta x realizado · uma decisão e uma ação, com responsável e data

TODO MÊS (60 MIN)

Revisão do mês e meta dos próximos 30 dias · diagnóstico de 10 perguntas · revisão do plano de investimento e das regras de parada

FAÇA AGORA · 15 MINUTOS

1. Escolha a data do seu dia 1 e coloque na agenda.
2. Defina o responsável pelo registro.
3. Bloqueie na agenda a revisão semanal e o briefing.
4. Preencha a coluna Dia 1 da tabela Antes e depois.
5. Comece a semana 1 hoje: marcar E, T ou O nas tarefas da semana passada.

QUER AJUDA PARA APLICAR?

A Ponto de Resultado oferece um **diagnóstico gratuito**: olhamos juntos o seu funil, o seu atendimento e o seu momento para investir. Veja o convite no **Bônus B14** ou acesse **pontoderesultado.com.br**.

Nenhum método garante resultado: mercado, concorrência, oferta e atendimento continuam pesando. Mas quem mede, decide melhor e erra mais barato.