Convite para o diagnóstico gratuito

Anexo D · Do Like ao Lucro

VOCÊ CHEGOU ATÉ AQUI. E AGORA?

Você já tem o mapa, as ferramentas e o plano de 30 dias. Se quiser **olhar o seu caso junto com alguém**, a Ponto de Resultado oferece um **diagnóstico gratuito**: uma conversa de **45 minutos**, sem compromisso, para entender o momento do seu negócio e mostrar o que é possível com uma estratégia bem estruturada.

O QUE OLHAMOS JUNTOS

O seu funil: do clique à venda, com os números que você já tiver.
O seu atendimento: tempo de resposta, qualificação, follow-up e fechamento.
O seu momento: se é hora de esperar, testar pequeno ou investir com método (o mesmo critério do capítulo 11).

COMO FUNCIONA

1. Você escolhe um horário.
2. Preenche a folha de preparação da próxima página (leva 10 minutos).
3. Conversamos por 45 minutos, olhando o seu caso.
4. Você sai com uma visão do próximo passo, e decide se faz sentido continuar. Sem pressão.

COMO AGENDAR

Escolha o horário em **calendly.com/jbdsantos1/45min**
ou acesse **pontoderesultado.com.br** e clique em "Quero meu diagnóstico gratuito".
Dúvidas: **josebruno@pontoderesultado.com.br**

Transparência: o diagnóstico é uma conversa de avaliação, não uma promessa. Mercado, concorrência, oferta e atendimento continuam pesando, e nenhum método garante resultado. Os dados que você compartilhar são usados só para essa conversa (LGPD).

Preparação para o diagnóstico

Preencha antes da conversa · 10 minutos · "não sei" também é resposta

Nome do negócio e cidade:

O que vendo e qual o meu ticket médio:

Lucro médio por venda (se souber):

Quantas conversas por mês chegam hoje e de onde (anúncio, indicação, Google...):

Quantas viram atendimento, orçamento e venda (aproximado):

Quanto invisto hoje em tráfego (R$/mês) e com quem:

Quem atende o WhatsApp e quanto tempo leva para a 1ª resposta:

Minha pontuação no diagnóstico de 10 perguntas (B03):

O que mais me incomoda hoje no negócio:

O que eu gostaria de sair sabendo depois da conversa:

Leve este material (ou as respostas) para a conversa. Se ainda não tiver números, tudo bem: a Planilha do Funil (B04) ajuda a começar.