



Proposta Comercial

Máquina de Captação Local para Eventos de Networking

Cliente: Fábio Donato

Implantação + Gestão Mensal

Documento comercial preparado para apresentação e envio ao cliente.



Cliente

Fábio Donato

Projeto

Máquina de Captação Local para Eventos de Networking

Contexto

Fábio Donato já possui um produto validado: eventos presenciais de networking com até 120 participantes por edição.

Hoje, a captação acontece principalmente por indicação, relacionamento e boca a boca. Esse modelo funciona bem quando existe uma rede local forte, mas se torna menos previsível quando o evento muda de cidade.

O desafio não é apenas vender mais. O desafio é criar um processo que permita entrar em uma nova cidade, atrair empresários locais, organizar interessados, conduzir follow-up comercial e manter relacionamento com a base para próximas edições.

Diagnóstico Resumido

O evento tem capacidade de 120 participantes e ticket informado de R\$167 por pessoa. Considerando sala cheia, a receita bruta estimada por evento é de R\$20.040.

Como o evento muda de cidade, depender apenas de indicação limita a previsibilidade da operação. A oportunidade está em transformar a captação em um sistema repetível.

Em vez de vender apenas tráfego, criativos ou edição de vídeo, a proposta é criar uma máquina comercial para apoiar cada nova praça.

Oportunidade

O projeto busca ajudar Fábio a criar um processo mais previsível para:

- captar empresários em novas cidades;
- formar uma base de interessados por região;
- organizar leads em um CRM;
- conduzir follow-up com clareza;
- reduzir dependência exclusiva de boca a boca;
- manter relacionamento após o evento;
- melhorar a performance a cada nova cidade.

Solução Proposta

Criar e gerir mensalmente uma máquina de captação local para eventos de networking, reunindo estratégia, tráfego, vídeos, copy, CRM e retenção em uma estrutura única.

A ideia é construir uma operação que possa ser reutilizada e ajustada a cada cidade, mantendo o processo mais organizado e mensurável.

Escopo do Projeto

Estratégia de Captação por Cidade

- Diagnóstico do modelo atual.
- Definição do público prioritário.
- Posicionamento comercial do evento.
- Mensagem central da campanha.
- Plano de entrada para uma cidade piloto.

Estrutura de Conversão

- Página, formulário ou estrutura de inscrição.
- Copy de apresentação do evento.
- Chamada principal para empresários locais.
- Argumentos de valor.
- Direcionamento para inscrição, conversa ou confirmação de interesse.

Gestão de Tráfego

- Planejamento da campanha local.
- Configuração de públicos por região.
- Estrutura inicial de campanhas.
- Acompanhamento dos principais indicadores.
- Ajustes iniciais de campanha conforme resposta do público.

Criativos e Vídeos

- Roteiros de vídeos curtos.
- Direção de edição para anúncios e redes sociais.
- Criativos com foco em desejo, autoridade e oportunidade local.
- Ajustes de comunicação durante o primeiro ciclo mensal.

Copywriting Comercial

- Textos de anúncios.
- Texto da página ou formulário.
- Mensagens de WhatsApp para follow-up.
- Sequência inicial de relacionamento.
- Mensagens de recuperação de interessados.

CRM e Base Comercial

- Organização da base por cidade.
- Etapas do funil comercial.
- Campos de qualificação.
- Status de negociação.
- Segmentação de leads, confirmados, participantes e oportunidades futuras.

Follow-Up e Retenção

- Cadência comercial para interessados.
- Mensagens de lembrete e fechamento.

- Comunicação de lista de espera.
- Plano de relacionamento pós-evento.
- Sugestões para aumentar recompra e permanência.

Relatório Final

- Principais aprendizados do primeiro ciclo mensal.
- Recomendações para a próxima cidade.
- Pontos de melhoria em público, criativos, mensagem e follow-up.

Gestão Mensal

- Acompanhamento dos indicadores de captação.
- Ajustes em campanha, criativos e mensagens.
- Organização contínua do CRM.
- Direcionamento do follow-up comercial.
- Recomendações para a próxima cidade ou próxima edição.

Cronograma Estimado

O cronograma recomendado para o primeiro ciclo de implantação e gestão mensal é de 30 dias.

Semana 1

Diagnóstico, estratégia, público, posicionamento, CRM e planejamento da estrutura de captação.

Semana 2

Criação de copy, roteiros, criativos, página ou formulário, CRM e campanhas.

Semana 3

Início ou otimização da captação, acompanhamento dos indicadores e aplicação do follow-up.

Semana 4

Intensificação de fechamento, retenção, organização da base e relatório do primeiro ciclo.

Premissas

- O público prioritário será validado no início do projeto.
- A cidade piloto e a data do evento precisam ser confirmadas.
- O cliente deve fornecer materiais existentes, fotos, vídeos, depoimentos e informações do evento.
- A equipe do cliente participa do contato comercial diário usando a cadência, o CRM e a orientação do projeto.
- A verba de tráfego pago será definida no início do ciclo para dimensionar a captação.
- O projeto tem foco em criar previsibilidade, estrutura e melhoria contínua da captação.
- O investimento contempla implantação e gestão mensal da operação de captação.

Próximos Passos

1. Confirmar a aprovação da proposta.
2. Definir a forma de pagamento.
3. Informar cidade e data da próxima edição.

- 4. Enviar materiais existentes do evento.
- 5. Iniciar a etapa de diagnóstico, implantação e gestão do primeiro ciclo mensal.

Fechamento

O objetivo deste projeto é transformar a captação dos eventos em um processo mais previsível, organizado e repetível.

Em vez de depender apenas de indicação, Fábio passa a ter uma estrutura para entrar em novas cidades com mais clareza, criar demanda local, organizar a base comercial e melhorar a operação a cada edição.

Investimento - Implantação + Gestão Mensal

Pix à vista	Cartão sem juros	Entrada + boleto
R\$10.000	R\$15.000	R\$5.000 + 6x R\$1.000

Pagamento à vista no Pix

R\$10.000

Cartão de crédito

R\$15.000 no cartão, sem juros.

Entrada + boleto

R\$5.000 no Pix de entrada + 6 parcelas de R\$1.000 no boleto.

Total: R\$11.000.