

90 ângulos de *Reels* sobre o que você faz

Um por dia. Você põe o tema, a dor e a solução — a estrutura já está pronta. O Reels é o que atrai: é ele que traz gente nova pra dentro.

90

A Anatomia dos 4 Blocos

Você já conhece esta estrutura do *Guia de Roteiros para Reels que Vendem*. Ela não muda aqui. Cada roteiro deste material é um Reels inteiro nos quatro blocos.

1 **GANCHO** — A frase que segura o dedo. Nomeia a DOR em voz alta.

2 **TENSÃO** — A dor ganha corpo. A pessoa se reconhece na cena.

3 **VIRADA** — A SOLUÇÃO. O “como eu não tinha visto isso?”.

4 **DIREÇÃO** — O que fazer agora — e o pedido de envio.

O tema é seu. A estrutura é nossa. Cada página começa com três linhas para você preencher antes de gravar. Preencheu, o roteiro se monta sozinho.

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

O caminho é sempre o mesmo. Reels para atrair. Stories para convencer. Direct para vender. Cada dia entrega as três peças — e a primeira frase do direct já vem escrita.

Cinco cenas. Só isso.

Você não precisa inventar enquadramento todo dia. São cinco, e cada roteiro te diz qual usar em cada bloco. Grave sempre na vertical, com legenda ligada.

	CENA	QUANDO USAR
1	CLOSE	Rosto, luz natural, sem edição. Para quando a frase segura sozinha.
2	MEIO CORPO NO AMBIENTE	Consultório, escritório ou ateliê desfocado ao fundo. Para quando o lugar dá credibilidade.
3	MÃOS E DETALHE	Mãos trabalhando, material, equipamento. Sem rosto. Para processo e bastidor.
4	EMPÉ, EM MOVIMENTO	Andando, chegando, mudando de posição. Movimento no começo segura mais que cena parada.
5	CARD NA TELA	Só texto sobre fundo sólido, sua voz por cima. Para número, lista e o que precisa virar print.

Uma regra que vale para as cinco. Nada de terceiro identificável no enquadramento — sem rosto, nome, documento, ficha ou tela de sistema. Nem desfocado.

Quinze de cada, noventa no total

Todas rodam a mesma anatomia. O que muda é o tipo de tensão que cada uma cria com o seu tema.

	FAMÍLIA	O QUE ELA FAZ
1	MITO “o que você acredita sobre isso está desatualizado”	Derruba uma crença do seu campo. É a família mais enviada adiante.
2	ERRO “você está fazendo isso sem perceber”	Mostra um erro comum de quem convive com o seu assunto. Identificação imediata.
3	BASTIDOR “tem uma parte que você não vê”	Abre o seu processo por dentro. Constrói confiança sem precisar de prova.
4	PERGUNTA REAL “essa dúvida é sua também”	Responde o que chega no seu direct toda semana. É a que mais vira conversa.
5	POSICIONAMENTO “nem todo mundo pensa assim”	Diz o que você defende no seu ofício. Afasta quem não é sua e aproxima quem é.
6	ATALHO “dá pra resolver em menos tempo”	Entrega utilidade imediata sobre o seu assunto. É a que mais é salva.

A régua de conselho. Cada roteiro vem com um selo. **GRAVA ASSIM** — como está. **AJUSTE** — um ponto a adaptar por profissão. **REVISAR** — palavra por palavra antes de gravar. O capítulo completo de CFM e OAB está no Guia.

Três meses, uma escada

Não é um monte de ideia solta. É uma sequência: cada mês prepara o seguinte — e em cada um você escolhe temas de um estágio diferente da cabeça de quem te procura.

MÊS 1 · DIAS 1 A 30

SER VISTA

Quem ainda não te conhece precisa parar no seu conteúdo.

No primeiro mês o trabalho é aparecer para quem nunca te viu. Por isso os ângulos aqui são de MITO e ATALHO — os dois que mais são enviados adiante. Escolha temas largos, do começo da jornada de quem te procura.

MÊS 2 · DIAS 31 A 60

SER CRIDA

Quem te vê precisa acreditar que funciona na prática.

Agora tem gente nova olhando. O segundo mês é de BASTIDOR, ERRO e PERGUNTA REAL — o que mostra como você trabalha por dentro. Escolha temas do meio do caminho: o que você explica toda semana em atendimento.

MÊS 3 · DIAS 61 A 90

SER PROCURADA

Quem confia precisa te chamar.

O terceiro mês é de POSICIONAMENTO. Você diz o que pensa, quem atende, o que não faz. Escolha temas de decisão: o que a pessoa precisa saber antes de escolher alguém como você.

SER VISTA

Quem ainda não te conhece precisa parar no seu conteúdo.

DIA	FAMÍLIA	ÂNGULO
01	MITO	A informação que todo mundo repete — e que já não vale
02	ATALHO	3 coisas pra checar antes de decidir
03	PERGUNTA REAL	A pergunta que chega aqui toda semana
04	MITO	A pergunta que ninguém faz — e que decide tudo
05	ERRO	O erro que eu vejo quase toda semana
06	ATALHO	Se você tem 10 minutos, faz isso
07	MITO	Isso não é sobre o que você está pensando
08	BASTIDOR	A parte que ninguém vê
09	ATALHO	O checklist de 1 minuto
10	PERGUNTA REAL	“Isso é normal?”
11	MITO	Isso não é só pra quem você está pensando
12	ATALHO	Quando isso acontece, faz isso primeiro
13	ERRO	O caso da sua amiga não é o seu caso
14	MITO	Isso não é economia. É conta que chega depois.
15	ATALHO	2 sinais de que já passou da hora
16	PERGUNTA REAL	“Dá pra resolver isso sozinha?”
17	MITO	O que parece urgente e o que realmente é
18	BASTIDOR	O que parece rápido leva horas
19	ATALHO	5 minutos de preparo que mudam tudo
20	ERRO	“Depois eu vejo isso” — o erro mais caro que existe
21	MITO	Uma coisa não é a outra — e confundir custa caro
22	ATALHO	A ordem certa importa mais que a pressa

23	PERGUNTA REAL	“Quanto tempo isso leva?”
24	POSICIONAMENTO	Eu não prometo resultado. E isso é a favor de você.
25	MITO	O que a internet ensina errado sobre isso
26	ATALHO	3 perguntas antes de contratar quem quer que seja
27	ERRO	Ninguém pode te orientar sem ter olhado
28	BASTIDOR	Como eu preparo uma semana cheia
29	PERGUNTA REAL	“Por onde eu começo?”
30	POSICIONAMENTO	Quem eu não atendo

SER CRIDA

Quem te vê precisa acreditar que funciona na prática.

DIA	FAMÍLIA	ÂNGULO
31	BASTIDOR	O que acontece antes de eu dizer sim
32	ERRO	Parar quando melhora é o que faz voltar
33	PERGUNTA REAL	“Vale a pena?”
34	BASTIDOR	O que eu faço pra não ficar desatualizada
35	MITO	Já ter passado por isso pode atrapalhar
36	ERRO	Mais não é melhor. Quase nunca é.
37	PERGUNTA REAL	“E se não der certo?”
38	BASTIDOR	O que eu faço quando eu não sei
39	ATALHO	O que anotar antes de me procurar
40	ERRO	O que você não contou é o que atrapalha
41	BASTIDOR	O que acontece quando você me manda uma mensagem
42	PERGUNTA REAL	“Você atende a distância?”
43	MITO	Não existe um caminho só — e desconfie de quem diz que existe
44	ERRO	Decisão tomada no susto quase sempre é refeita
45	BASTIDOR	Um erro que eu cometi — e o que eu mudei depois
46	PERGUNTA REAL	“Qual a diferença entre uma coisa e outra?”
47	ATALHO	3 erros pra não cometer essa semana
48	ERRO	Escolher só pelo preço é escolher no escuro
49	BASTIDOR	Como eu escolho com quem eu trabalho
50	MITO	O que dá pra fazer em casa — e o que não dá
51	PERGUNTA REAL	“Dá pra esperar mais um pouco?”
52	ERRO	Ninguém sai de lá entendendo — e quase ninguém pergunta

53	BASTIDOR	O que eu consulto antes de te responder
54	POSICIONAMENTO	Eu demoro mais. De propósito.
55	ATALHO	Organiza isso antes e você economiza um tempo enorme
56	PERGUNTA REAL	“Como eu sei se eu preciso de você?”
57	MITO	Mudou nos últimos anos e ninguém te avisou
58	BASTIDOR	A parte do meu trabalho que eu mais gosto
59	ERRO	Informação demais também trava
60	POSICIONAMENTO	Eu prefiro atender pouca gente. Aqui está o porquê.

SER PROCURADA

Quem confia precisa te chamar.

DIA	FAMÍLIA	ÂNGULO
61	POSICIONAMENTO	Uma coisa que muita gente faz e eu decidi não fazer
62	PERGUNTA REAL	“Você trabalha com o meu caso?”
63	MITO	Caro é o que precisa ser feito
64	POSICIONAMENTO	Por que eu explico tanto antes de começar
65	ATALHO	3 perguntas que economizam meses
66	POSICIONAMENTO	O que eu aprendi dizendo não
67	ERRO	Sumir quando aperta é o que faz voltar à estaca zero
68	BASTIDOR	Um dia normal meu — sem edição bonita
69	POSICIONAMENTO	Eu não crio urgência pra você decidir
70	PERGUNTA REAL	“Isso é seguro?”
71	POSICIONAMENTO	Uma coisa do meu mercado que me incomoda
72	ATALHO	Como decidir sem se arrepender depois
73	MITO	Você não precisa esperar piorar
74	POSICIONAMENTO	A régua que eu não abaixo por ninguém
75	ERRO	Promessa fácil é o sinal mais confiável de que tem algo errado
76	POSICIONAMENTO	O que eu faria diferente se começasse hoje
77	BASTIDOR	O que eu recuso — e o motivo
78	PERGUNTA REAL	“Eu preciso mesmo disso agora?”
79	POSICIONAMENTO	O que eu penso sobre a novidade do momento
80	ATALHO	O atalho que eu uso todo dia
81	POSICIONAMENTO	O que está dentro do meu trabalho
82	ERRO	O que você não guardou é o que vai fazer falta

83	BASTIDOR	O que eu faço antes do nosso primeiro encontro
84	MITO	O momento certo não vem. Ele se decide.
85	POSICIONAMENTO	O que eu quero que digam de mim
86	PERGUNTA REAL	“Posso te mandar uma dúvida?”
87	ATALHO	Se você só tem uma semana, faz nessa ordem
88	BASTIDOR	O que eu levo de cada pessoa que passa por aqui
89	ERRO	Você acha que está repetindo. Ela está ouvindo pela primeira vez.
90	POSICIONAMENTO	Depois de noventa dias, uma coisa só

A informação que todo mundo repete — e que já não vale

Derrube a crença mais comum do seu campo.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Se alguém te disse que [a dor], essa informação já está velha. E olha que ela ainda circula muito.”

informação vencida

TENSÃO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Sobre [o tema], é nisso que quase todo mundo acredita. E fazia sentido — foi assim durante muito tempo, e ninguém avisou que mudou.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Só que hoje o que a gente vê na prática é [a solução]. E isso muda completamente a decisão de quem está passando por isso agora.”

o que mudou

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Então se [o tema] é a sua situação, é por aí que vale começar a olhar. Manda esse vídeo pra alguém que ainda acredita no contrário.”

manda pra quem ainda acredita nisso

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Previdenciária — TEMA: tempo de contribuição · DOR: “só dá pra se aposentar aos 65” · SOLUÇÃO: as regras de transição que quase ninguém conhece

Dermatologista — TEMA: toxina botulínica · DOR: “deixa o rosto artificial” · SOLUÇÃO: o resultado depende da dose e do planejamento, não do produto

Nutricionista — TEMA: carboidrato à noite · DOR: “comer carboidrato de noite engorda” · SOLUÇÃO: o que pesa é o total do dia, não o horário

Arquiteta — TEMA: projeto antes da obra · DOR: “projeto é um gasto a mais” · SOLUÇÃO: é o que evita o retrabalho que custa três vezes mais

GRAVA ASSIM

Derrubar mito é informação, não promessa. Só não complete a solução com resultado garantido.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

3 coisas pra checar antes de decidir

Entregue um critério de decisão que ninguém deu a ela.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Três coisas pra checar antes de decidir qualquer coisa sobre [o tema]. A terceira é a que quase ninguém olha.”

1 · 2 · 3

TENSÃO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Porque essa decisão quase sempre é tomada por indicação, ou porque foi a primeira opção que apareceu. E aí vem [a dor] — que era evitável.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Um: [item]. Dois: [item]. Três: [item] — e essa é a que muda tudo, porque [a solução].”

os 3, escritos

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Checa os três antes de decidir. Leva cinco minutos. Salva pra ter na hora e manda pra quem vai decidir isso essa semana.”

salva e manda

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Dermatologista** — TEMA: escolher onde fazer um procedimento · DOR: “fiz e não gostei do resultado” · SOLUÇÃO: os três pontos que mostram se o lugar planeja ou só executa

Previdenciária — TEMA: aceitar ou não uma proposta · DOR: “aceitei rápido e me arrependi” · SOLUÇÃO: os três pontos que mudam o que está em jogo

Arquiteta — TEMA: fechar com uma construtora · DOR: “a obra estourou o orçamento” · SOLUÇÃO: os três itens do contrato que ninguém lê

GRAVA ASSIM

É o roteiro com maior chance de salvamento do mês. Critério é informação — seguro para todas as profissões.

- ☐ gravado
- ☐ editado
- ☐ postado
- ☐ direct respondido

A pergunta que chega aqui toda semana

Responda em público a pergunta que mais chega no seu direct.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Essa pergunta chega no meu direct quase toda semana. Então hoje eu vou responder de uma vez.”

a pergunta que mais chega

TENSÃO

Cena 1 · Close

“A pergunta é: [a dor]. E quem pergunta isso normalmente já procurou em outro lugar e saiu mais confusa do que entrou.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“A resposta curta é [a solução]. A resposta longa é que [o detalhe que muda o entendimento] — e é esse detalhe que quase ninguém conta.”

resposta curta → resposta longa

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Na prática, sobre [o tema], começa por aí. E se ficou dúvida, me manda no direct — eu leio todas.”

me manda a sua dúvida

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Nutricionista** — TEMA: emagrecimento · DOR: “eu como pouco e não emagreço” · SOLUÇÃO: o que quase sempre está por trás disso, em linhas gerais
- Previdenciária** — TEMA: revisão de benefício · DOR: “será que eu recebo menos do que deveria?” · SOLUÇÃO: o que dá pra conferir sozinha antes de procurar alguém
- Dermatologista** — TEMA: queda de cabelo · DOR: “é normal cair essa quantidade?” · SOLUÇÃO: o critério geral que separa o esperado do que merece avaliação

AJUSTE

Responder em tese é informação; responder o caso de quem perguntou não é. MÉDICA: diga na fala que é orientação geral e não substitui avaliação. ADVOGADA: explique a regra, nunca “eu consigo isso pra você”.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

A pergunta que ninguém faz — e que decide tudo

Mostre que a pergunta que todo mundo faz é a errada.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 4 · Em pé, em movimento

“Todo mundo me pergunta sobre [o tema] a mesma coisa. E quase ninguém faz a pergunta que realmente decide.”

a pergunta errada

TENSÃO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“A pergunta de sempre é [a dor]. Faz sentido — é a que aparece em todo lugar, é a que todo mundo responde.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Só que ela não te diz [o que realmente importa]. Quem pergunta [a pergunta certa] chega em outro lugar, porque [a solução].”

a pergunta certa

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Anota essa pergunta e faz ela da próxima vez. Salva o vídeo, ou manda pra quem vai passar por isso.”

anota a pergunta certa

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Arquiteta — DOR: “quanto custa o metro quadrado?” · PERGUNTA CERTA: “o que está incluso nesse metro quadrado?”

Dermatologista — DOR: “quanto tempo dura?” · PERGUNTA CERTA: “o que faz durar mais ou menos em cada pessoa?”

Previdenciária — DOR: “quanto tempo demora?” · PERGUNTA CERTA: “de que depende o andamento?”

GRAVA ASSIM

Grava como está.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

O erro que eu vejo quase toda semana

Aponte o erro que vem de quem estava tentando acertar.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Esse erro é o mais comum que eu vejo sobre [o tema]. E o pior é que quase sempre vem de quem estava tentando fazer certo.”

erro nº 1

TENSÃO

Cena 1 · Close

“A pessoa faz [o que a pessoa faz], achando que está se cuidando. E é uma intenção boa — não é descuido, é cuidado no lugar errado.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Só que o efeito é o contrário: [a dor]. E como isso não aparece na hora, ninguém liga uma coisa na outra. O que funciona é [a solução].”

o efeito aparece depois

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“O ajuste é simples. E se você conhece alguém fazendo isso, manda esse vídeo — sem julgamento, só pra saber.”

manda sem julgamento

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Nutricionista** — ERRO: cortar tudo de uma vez · DOR: “eu sempre desisto na segunda semana” · SOLUÇÃO: trocar uma coisa por vez
- Dermatologista** — ERRO: usar receita de outra pessoa · DOR: “piorou depois que comecei” · SOLUÇÃO: pele diferente, resposta diferente
- Previdenciária** — ERRO: juntar documento só na hora · DOR: “meu pedido foi negado por falta de papel” · SOLUÇÃO: o que dá pra reunir antes

AJUSTE

Falar do erro no genérico e no plural. Nunca apontar caso, print ou pessoa identificável — nem “uma paciente minha”.

- ☐ gravado
- ☐ editado
- ☐ postado
- ☐ direct respondido

Se você tem 10 minutos, faz isso

Dê a versão possível pra quem não tem tempo.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Se você tem dez minutos hoje, faz isso aqui sobre [o tema]. É a coisa de melhor retorno que eu conheço.”

10 minutos

TENSÃO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Porque a maioria deixa isso pra quando tiver tempo. E aí nunca tem — não por preguiça, é que a agenda não abre sozinha. Enquanto isso, [a dor] continua.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Então faz a versão de dez minutos: [a solução]. Não é o ideal. Mas é infinitamente melhor que nada.”

feito > perfeito

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Faz hoje, não amanhã. E manda pra aquela pessoa que vive dizendo que vai fazer.”

manda pra quem vive adiando

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Arquiteta** — TEMA: começar a reforma · DOR: “não sei nem por onde começar” · SOLUÇÃO: medir e fotografar o ambiente hoje
- Nutricionista** — TEMA: organizar as refeições · DOR: “eu como o que der na hora” · SOLUÇÃO: deixar uma opção pronta na geladeira
- Previdenciária** — TEMA: planejar a aposentadoria · DOR: “eu nem sei o que já tenho” · SOLUÇÃO: baixar o extrato do CNIS e olhar

GRAVA ASSIM

Grava como está.

☐ gravado

☐ editado

☐ postado

☐ direct respondido

Isso não é sobre o que você está pensando

Mostre que o assunto não é sobre o que ela pensa que é.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Quando alguém fala de [o tema], quase todo mundo pensa numa coisa só. E não é bem por aí.”

não é o que parece

TENSÃO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“O que vem na cabeça é [a dor] — e é natural, porque é isso que aparece por aí, é isso que todo mundo comenta.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Só que na prática [o tema] é muito mais sobre [a solução]. Quem entende isso decide diferente, e normalmente decide melhor.”

é sobre outra coisa

DIREÇÃO

Cena 4 · Em pé, em movimento

“Se você está pensando em [o tema], é por aí que vale olhar primeiro. Manda pra quem está pesquisando sobre isso agora.”

manda pra quem está pesquisando

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Dermatologista** — TEMA: cuidado com a pele · DOR: “é sobre produto caro” · SOLUÇÃO: é sobre constância e rotina simples
- Arquiteta** — TEMA: projeto de interiores · DOR: “é sobre deixar bonito” · SOLUÇÃO: é sobre como você usa a casa
- Nutricionista** — TEMA: acompanhamento nutricional · DOR: “é sobre dieta restritiva” · SOLUÇÃO: é sobre construir uma rotina que se sustenta

GRAVA ASSIM

Grava como está.

☐ gravado

☐ editado

☐ postado

☐ direct respondido

A parte que ninguém vê

Mostre a etapa invisível que faz a diferença no resultado.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 3 · Mãos e detalhe

“Ninguém vê essa parte aqui do meu trabalho. E é justamente ela que decide o resultado.”

a parte que ninguém vê

TENSÃO

Cena 3 · Mãos e detalhe

“Antes de [a etapa visível], acontece [a etapa invisível]. Leva [tempo] e é onde a decisão realmente é tomada. Como ninguém cobra por isso, muita gente pula.”

VIRADA

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“E é por isso que quando essa parte é pulada aparece [a dor]. Não é azar — é etapa comprimida. O que evita é [a solução].”

não é azar

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Então quando for escolher quem cuida de [o tema], pergunta como é essa etapa. Manda pra quem acha que é só o resultado final.”

pergunta sobre essa etapa

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Dermatologista — ETAPA INVISÍVEL: a avaliação e o planejamento antes do procedimento

Arquiteta — ETAPA INVISÍVEL: o levantamento e o estudo de uso antes do desenho bonito

Previdenciária — ETAPA INVISÍVEL: a análise do histórico antes de qualquer pedido

AJUSTE

Bastidor sem terceiro identificável: sem rosto, nome, ficha, documento ou tela de sistema em cena. Nem desfocado.

- ☐ gravado
- ☐ editado
- ☐ postado
- ☐ direct respondido

O checklist de 1 minuto

Dê quatro perguntas que cabem num post-it.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 3 · Mãos e detalhe

“Um minuto agora economiza meses depois. São quatro perguntas sobre [o tema] e cabem num post-it.”

1 minuto

TENSÃO

Cena 1 · Close

“Porque quase nenhuma complicação começa grande. Começa numa coisa pequena que ninguém checkou — porque parecia óbvia demais pra checar. E aí vira [a dor].”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“As quatro: [item], [item], [item] e [item]. Se qualquer uma ficar sem resposta, para e resolve antes de seguir. É isso que [a solução].”

as 4 perguntas

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Salva e usa antes de decidir. Manda pra quem está no meio disso agora.”

salva e usa

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Arquiteta — As quatro perguntas antes de aprovar um orçamento de obra
- Nutricionista — As quatro perguntas antes de seguir um plano alimentar que viu na internet
- Dermatologista — As quatro perguntas antes de começar qualquer rotina de cuidado

GRAVA ASSIM

Grava como está.

- ☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

“Isso é normal?”

Responda “isso é normal?” sem diagnosticar ninguém.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

““Isso é normal?” é a pergunta que mais chega aqui sobre [o tema]. E ela quase nunca é sobre o que parece.”

“isso é normal?”

TENSÃO

Cena 1 · Close

“Quando alguém pergunta isso, o que quer saber de verdade é: eu preciso me preocupar? E ficar com essa dúvida engasgada costuma pesar mais que a resposta.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“A resposta honesta é que o que separa uma coisa da outra é [a solução]. Não é [o critério errado que todo mundo usa].”

o critério de verdade

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Se bater esse critério, marca uma avaliação. E fica claro: isso aqui é orientação geral, não serve pra caso nenhum específico. Manda pra quem está com essa dúvida.”

orientação geral, não é avaliação

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Dermatologista — TEMA: queda de cabelo · SOLUÇÃO: o critério geral que separa o esperado do que merece avaliação

Nutricionista — TEMA: variação de peso na semana · SOLUÇÃO: o que é oscilação normal e o que é tendência

Previdenciária — TEMA: demora do benefício · SOLUÇÃO: o que é prazo comum e o que já pede providência

REVISAR

O mais sensível do mês. Tem que terminar orientando avaliação individual. Nada de diagnóstico à distância, nada de “se você tem X, é Y”. MÉDICA: revisar palavra por palavra antes de gravar.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

Isso não é só pra quem você está pensando

Mostre que isso não é “para poucos” como dizem por aí.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Muita gente acha que [o tema] é coisa pra outro tipo de pessoa. E deixa de resolver por causa disso.”

não é só pra elas

TENSÃO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“A ideia que ficou é [a dor]. Faz sentido: é assim que aparece por aí, é assim que sempre foi mostrado.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Só que na prática [a solução]. O perfil de quem se beneficia é muito mais largo do que parece.”

é mais gente do que você pensa

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Se você deixou [o tema] de lado achando que não era pra você, vale olhar de novo. Manda pra quem pensa assim.”

manda pra quem acha que não é pra ela

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Previdenciária — TEMA: planejamento de aposentadoria · DOR: “isso é pra quem já está perto de se aposentar” · SOLUÇÃO: quanto antes, mais opção existe

Nutricionista — TEMA: acompanhamento nutricional · DOR: “é pra quem precisa emagrecer muito” · SOLUÇÃO: também é pra quem quer parar de brigar com a comida

Arquiteta — TEMA: projeto · DOR: “é pra casa grande” · SOLUÇÃO: quanto menor o espaço, mais o projeto rende

GRAVA ASSIM

Grava como está.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

Quando isso acontece, faz isso primeiro

Diga o primeiro passo certo na hora do susto.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Quando [o tema] acontece, a primeira reação quase sempre é a errada. Vou te dar a certa.”
a primeira reação

TENSÃO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“No susto a gente quer resolver tudo de uma vez. Aí vem [a dor] — que parece cuidado, mas é o que mais atrapalha depois.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“O primeiro passo certo é [a solução]. Só isso. Leva pouco tempo e preserva o que se perde quando a gente age rápido demais.”
primeiro isso. só isso.

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Salva pra ter na hora que precisar. E manda pra alguém que pode passar por isso.”
salva pra hora do susto

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Dermatologista** — TEMA: reação na pele · SOLUÇÃO: suspender o que foi introduzido por último e registrar com foto
- Previdenciária** — TEMA: benefício negado · SOLUÇÃO: guardar a carta de indeferimento inteira antes de qualquer coisa
- Arquiteta** — TEMA: problema na obra · SOLUÇÃO: fotografar e parar a etapa antes de mandar continuar

AJUSTE

Orientação geral de conduta, nunca conduta individual. MÉDICA: deixar explícito na fala que não substitui avaliação.

- ☐ gravado
- ☐ editado
- ☐ postado
- ☐ direct respondido

O caso da sua amiga não é o seu caso

Mostre por que comparar o próprio caso com o dos outros atrapalha.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Comparar o seu caso com o de outra pessoa é o erro mais silencioso que existe em [o tema].”

não é o mesmo caso

TENSÃO

Cena 1 · Close

“A pessoa ouve que com a amiga foi de um jeito e conclui que com ela vai ser igual. Aí vem [a dor] — frustração que não precisava existir.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Só que [a solução]. Duas situações parecidas por fora podem ser completamente diferentes por dentro, e é o que está por dentro que manda.”

parecido por fora ≠ igual por dentro

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Antes de esperar o mesmo resultado, olha o que é diferente. Manda pra quem está comparando o caso dela com o de alguém.”

manda pra quem está comparando

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Dermatologista** — DOR: “na minha amiga funcionou em duas semanas” · SOLUÇÃO: tipo de pele, histórico e rotina mudam tudo
- Previdenciária** — DOR: “o vizinho conseguiu, por que eu não?” · SOLUÇÃO: cada histórico de contribuição é um mundo
- Nutricionista** — DOR: “ela come igual e não engorda” · SOLUÇÃO: rotina, sono e histórico pesam mais que o prato

AJUSTE

Falar em tese. Nunca citar caso, mesmo sem nome.

- ☐ gravado
- ☐ editado
- ☐ postado
- ☐ direct respondido

Isso não é economia. É conta que chega depois.

Mostre o barato que sai caro no seu campo.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Em [o tema], tem uma escolha que parece economia. E é só a conta chegando mais tarde.”

parece barato

TENSÃO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“A lógica fecha no papel: [a dor]. Eu entendo perfeitamente — no momento parece a decisão sensata.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Só que [a solução]. E aí paga duas vezes: a primeira pra fazer, a segunda pra desfazer.”

paga duas vezes

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Antes de decidir por preço, pergunta o que está incluso e o que não está. Manda pra quem está prestes a decidir.”

pergunta o que está incluso

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Arquiteta — DOR: “faço sem projeto pra economizar” · SOLUÇÃO: o retrabalho custa mais que o projeto

Dermatologista — DOR: “compro o mais barato que faz a mesma coisa” · SOLUÇÃO: o que muda é a indicação e o acompanhamento, não a embalagem

Nutricionista — DOR: “sigo um plano da internet, é de graça” · SOLUÇÃO: plano que não cabe na sua rotina custa tempo e frustração

REVISAR

ADVOGADA: NÃO GRAVAR falando de honorários ou comparação de preço — é mercantilização (OAB). Para ela, trocar o eixo para CRITÉRIO DE ESCOLHA, sem mencionar valor. MÉDICA: sem preço, sem parcelamento, sem comparação.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

2 sinais de que já passou da hora

Dê dois sinais de que já passou da hora — sem alarmismo.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Tem dois sinais de que já passou da hora de olhar [o tema]. Se você tem um dos dois, já vale.”

2 sinais

TENSÃO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Porque quase ninguém procura ajuda no começo. A pessoa espera piorar pra ter certeza de que é sério o suficiente — como se precisasse justificar o incômodo. E [a dor] segue.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Sinal um: [item]. Sinal dois: [item]. Nenhum é emergência. Os dois são o momento em que [a solução] ainda é simples.”

os 2 sinais

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Se você reconheceu algum, anota. E manda pra quem está esperando piorar pra procurar ajuda.”

manda pra quem espera piorar

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Nutricionista** — SINAIS: você já tentou três planos diferentes esse ano · a comida virou assunto de culpa
- Previdenciária** — SINAIS: você não sabe quanto tempo já tem de contribuição · há períodos que ninguém confirmou
- Arquiteta** — SINAIS: você evita usar um cômodo · a reforma já foi adiada duas vezes

AJUSTE

Sinais em termos gerais, nunca como critério diagnóstico e sem indicar gravidade. MÉDICA: revisar com atenção — alarmismo é vedado.

- ☐ gravado
- ☐ editado
- ☐ postado
- ☐ direct respondido

“Dá pra resolver isso sozinha?”

Diga com honestidade quando ela não precisa de você.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

““Dá pra resolver sozinha?” Às vezes dá. E eu prefiro te dizer quando dá do que fingir que nunca.”

às vezes dá

TENSÃO

Cena 1 · Close

“Quem pergunta isso não está querendo economizar. Está querendo saber se [a dor] é grande o suficiente pra ocupar o tempo de alguém.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“A régua é essa: dá pra resolver sozinha quando [critério]. Não dá quando [critério] — porque aí [a solução] depende de avaliação.”

quando dá / quando não dá

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Olha em qual dos dois você está. Se for o primeiro, resolve hoje. Manda pra quem está em dúvida.”

manda pra quem está em dúvida

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Dermatologista — DÁ: ajustar a rotina básica de cuidado · NÃO DÁ: quando existe lesão ou piora progressiva

Previdenciária — DÁ: conferir o próprio extrato · NÃO DÁ: quando há vínculo faltando ou tempo especial

Nutricionista — DÁ: organizar horários e porções · NÃO DÁ: quando há restrição, exame alterado ou histórico de recaída

AJUSTE

Dizer quando ela não precisa de você aumenta confiança e não fere conselho nenhum. Só não descrever conduta específica.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

O que parece urgente e o que realmente é

Separe o que parece urgente do que realmente é.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Em [o tema], as pessoas correm atrás do que parece urgente — e deixam passar o que realmente é.”

urgente ≠ importante

TENSÃO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“O que assusta é [a dor], porque é o que aparece e incomoda. É natural começar por aí.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Só que o que decide o resultado é [a solução] — que não dói, não aparece, e por isso fica sempre pra depois.”

o que não dói fica pra depois

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Da próxima vez, resolve os dois. Mas começa por esse segundo. Manda pra quem está só apagando incêndio.”

manda pra quem só apaga incêndio

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Dermatologista** — PARECE URGENTE: a marca que apareceu · É IMPORTANTE: a proteção diária que ninguém vê
- Arquiteta** — PARECE URGENTE: escolher o acabamento · É IMPORTANTE: definir o uso de cada ambiente
- Previdenciária** — PARECE URGENTE: dar entrada logo · É IMPORTANTE: conferir o histórico antes de dar entrada

GRAVA ASSIM

Grava como está.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

O que parece rápido leva horas

Mostre que o que parece rápido leva horas.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 3 · Mãos e detalhe

“Isso aqui parece que leva dez minutos. Leva bem mais — e é essa diferença que muda o resultado.”

parece 10 min

TENSÃO

Cena 3 · Mãos e detalhe

“Do lado de fora aparece só [a etapa visível], que é rápida mesmo. O que ninguém vê é o que acontece antes e não cabe em foto nenhuma.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“E é nessa hora que as decisões são tomadas. Quando essa parte é comprimida, aparece [a dor]. O que evita é [a solução].”

aparece depois

DIREÇÃO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Quando for escolher quem cuida de [o tema], pergunta quanto tempo leva essa parte. Manda pra quem só olha o resultado final.”

pergunta quanto tempo leva

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Arquiteta — ETAPA INVISÍVEL: o estudo de layout antes do render bonito
- Nutricionista — ETAPA INVISÍVEL: entender a rotina real antes de montar qualquer plano
- Dermatologista — ETAPA INVISÍVEL: a anamnese e a análise antes de qualquer indicação

AJUSTE

Sem terceiro identificável, sem documento e sem tela de sistema em cena.

- ☐ gravado
- ☐ editado
- ☐ postado
- ☐ direct respondido

5 minutos de preparo que mudam tudo

Ensine a chegar preparada em cinco minutos.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 3 · Mãos e detalhe

“Cinco minutos de preparo mudam [o tema] inteiro. E quase ninguém faz, porque parece pouco pra fazer diferença.”

5 minutos

TENSÃO

Cena 1 · Close

“A gente chega no automático, direto do que estava fazendo antes. E aí gasta o dobro do tempo lá dentro tentando lembrar o que era importante — e sai com [a dor].”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Antes, faz três coisas: [item], [item] e [item]. Leva cinco minutos e você chega sabendo o que precisa. [a solução].”

as 3 coisas antes

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Faz isso na próxima vez. E manda pra quem chega sempre correndo.”

manda pra quem chega correndo

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Dermatologista — ANTES DA CONSULTA: lista dos produtos em uso, há quanto tempo, e uma foto sem maquiagem

Previdenciária — ANTES DA REUNIÃO: extrato do CNIS, carteiras antigas e a dúvida principal escrita

Arquiteta — ANTES DA VISITA: medidas do ambiente, fotos e o que mais incomoda hoje

GRAVA ASSIM

Grava como está.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

“Depois eu vejo isso” — o erro mais caro que existe

Mostre o custo de adiar por achar que não é grave.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“O erro mais caro em [o tema] não é fazer errado. É deixar pra depois porque parecia pequeno.”

“depois eu vejo”

TENSÃO

Cena 1 · Close

“E não é descuido: é uma agenda cheia e uma coisa que ainda não incomoda o suficiente. Aí [a dor] cresce devagar, sem avisar.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Só que [a solução] enquanto é simples custa uma fração do que custa depois. A diferença não é de gravidade — é de esforço.”

não é gravidade. é esforço.

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Se você tem algo parado nesse ponto, resolve essa semana. Manda pra quem está adiando.”

manda pra quem está adiando

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Previdenciária — DOR: períodos antigos sem comprovação · SOLUÇÃO: reunir documento enquanto a empresa ainda existe

Arquiteta — DOR: infiltração pequena · SOLUÇÃO: resolver a origem antes do acabamento novo

Nutricionista — DOR: cansaço que virou rotina · SOLUÇÃO: olhar antes de virar um problema com nome

REVISAR

MÉDICA: sem induzir urgência e sem sugerir consequência de saúde — alarmismo é vedado. Falar de esforço e complexidade, nunca de desfecho. ADVOGADA: sem sugerir perda de direito ou prazo.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

Uma coisa não é a outra — e confundir custa caro

Desfaça a confusão entre duas coisas que parecem iguais.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Quase todo mundo confunde duas coisas em [o tema]. E escolher a errada com confiança é pior que não escolher.”

não é a mesma coisa

TENSÃO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“A confusão faz sentido: as duas resolvem coisas parecidas, aparecem nos mesmos lugares, e às vezes o nome é usado como sinônimo por aí. Aí vem [a dor].”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“A diferença é essa: uma serve pra [situação], a outra pra [outra situação]. [a solução] — e é isso que define qual é a sua.”

uma quando · outra quando

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Olha qual é o seu caso antes de decidir. Manda pra quem está confusa entre as duas.”

manda pra quem está confusa

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Dermatologista — As duas coisas que o público mistura na sua especialidade e a régua que separa

Previdenciária — Dois benefícios que parecem o mesmo e exigem coisas diferentes

Arquiteta — Projeto e execução: o que cada um resolve e o que não resolve

AJUSTE

Explicar diferença é orientação geral — permitido. Indicar qual serve para a pessoa não é. Fechar remetendo à avaliação individual.

- ☐ gravado
- ☐ editado
- ☐ postado
- ☐ direct respondido

A ordem certa importa mais que a pressa

Mostre que a ordem importa mais que a pressa.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Em [o tema], fazer na ordem errada custa mais caro que fazer devagar. E quase todo mundo faz na ordem errada.”

a ordem importa

TENSÃO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Na pressa a gente começa pelo mais visível. Parece progresso, dá sensação de que a coisa andou. E aí aparece [a dor], que é retrabalho puro.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“A ordem certa é: [1], depois [2], depois [3]. Nessa sequência [a solução] — e nada precisa ser refeito.”

1 → 2 → 3

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Se você já começou fora de ordem, para e volta uma casa. Sai mais barato. Manda pra quem está no meio disso.”

volta uma casa

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Arquiteta — 1. uso · 2. layout · 3. acabamento — quase todo mundo começa pelo três
- Nutricionista — 1. rotina · 2. quantidade · 3. detalhe — quase todo mundo começa pelo detalhe
- Previdenciária — 1. histórico · 2. simulação · 3. pedido — quase todo mundo começa pelo pedido

GRAVA ASSIM

Grava como está.

☐ gravado

☐ editado

☐ postado

☐ direct respondido

“Quanto tempo isso leva?”

Responda “quanto tempo leva” sem prometer prazo.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

““Quanto tempo leva?” é a segunda pergunta que mais chega aqui sobre [o tema]. E a resposta honesta incomoda um pouco.”

a resposta honesta

TENSÃO

Cena 1 · Close

“Todo mundo quer um número, e é justo: você precisa se organizar, encaixar na agenda, saber quando isso acaba. Enquanto não sabe, [a dor] continua.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Só que depende de [o fator que mais varia]. O que dá pra dizer com segurança é a faixa — e o que puxa pro começo dela é [a solução].”

a faixa, não a promessa

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Então pergunta “de que depende?” em vez de “quanto tempo”. Você sai com mais informação. Manda pra quem está esperando resposta.”

pergunta “de que depende?”

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Previdenciária — DEPENDE DE: fila do INSS e documentação — nunca prometer prazo
- Dermatologista — DEPENDE DE: resposta individual — falar de etapas, não de tempo até o resultado
- Arquiteta — DEPENDE DE: aprovação na prefeitura e definição de acabamentos

REVISAR

ADVOGADA: nunca dar prazo — prazo não depende dela e prometer é infração (OAB). MÉDICA: nada de prazo de resultado ou recuperação. Fale de etapas.

- ☐ gravado
- ☐ editado
- ☐ postado
- ☐ direct respondido

Eu não prometo resultado. E isso é a favor de você.

Transforme a regra do seu conselho em posicionamento.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Eu não prometo resultado. Nunca. E não é só precaução — é porque quem promete está te vendendo outra coisa.”

eu não prometo

TENSÃO

Cena 1 · Close

“Eu sei que promessa é confortável. Você quer ouvir que vai dar certo — todo mundo que chega até mim quer. [a dor] faz querer ainda mais.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Só que resultado depende de coisas que não estão sob o meu controle nem sob o seu. Quem promete ou não sabe disso, ou sabe e escolheu não te contar. O que eu prometo é [a solução]: como eu trabalho e o que eu te conto no caminho.”

quem promete não te contou tudo

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Se isso for suficiente pra você, a gente se entende. Comenta se você já ouviu uma promessa que não se cumpriu.”

comenta se já ouviu promessa

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Todas — Este roteiro serve igual para médica, advogada e especialista — é a regra do conselho virada posicionamento

Dermatologista — SOLUÇÃO: o que eu garanto é avaliação honesta, plano explicado e acompanhamento

Previdenciária — SOLUÇÃO: o que eu garanto é análise completa e você sabendo de cada etapa

GRAVA ASSIM

Transforma a regra do conselho em posicionamento. Serve para médica e advogada sem uma vírgula de risco — e é dos que mais geram confiança.

- ☐ gravado
- ☐ editado
- ☐ postado
- ☐ direct respondido

O que a internet ensina errado sobre isso

Corrija o que a internet ensina errado sobre o seu assunto.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Tem uma informação sobre [o tema] que circula muito na internet e que eu preciso corrigir.”

circula muito. está errado.

TENSÃO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“A versão que viralizou é [a dor]. E pegou porque é simples, cabe numa frase e parece fazer sentido.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Só que a versão completa é [a solução]. Quem para na metade da informação toma decisão pela metade.”

informação pela metade

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Antes de aplicar o que você viu por aí, confere de que ano é e quem assina. Manda pra quem está seguindo esse conselho.”

confere de que ano é

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Nutricionista — A regra viral que ignora contexto — e o que ela esquece de dizer
- Dermatologista — A receita caseira que circula — e por que a pele reage diferente
- Previdenciária — A “dica” que circula em grupo — e por que não vale para todo histórico

AJUSTE

Corrigir informação é permitido. Não citar perfil, marca ou pessoa que espalhou — corrija a informação, nunca o autor.

- ☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

3 perguntas antes de contratar quem quer que seja

Dê três perguntas para ela fazer a qualquer profissional.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Três perguntas antes de contratar qualquer profissional pra [o tema]. Quem não souber responder as três, não é a pessoa.”

3 perguntas

TENSÃO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Porque a maioria contrata por indicação e por simpatia. As duas ajudam — só que nenhuma te diz como aquela pessoa trabalha quando dá problema. E aí vem [a dor].”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Um: como funciona quando algo sai do previsto? Dois: o que está incluso e o que não está? Três: quem fala comigo no dia a dia? [a solução].”

as 3, escritas

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Faz as três na próxima conversa. E manda pra quem vai contratar alguém esse mês.”

manda pra quem vai contratar

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Todas — Vale para qualquer profissão — inclusive a sua. Responder as três em público é meia venda feita

Arquiteta — A terceira é a que mais pega: quem responde a obra no dia a dia

Dermatologista — A primeira é a que mais pega: o que acontece se houver intercorrência

AJUSTE

ADVOGADA: usar no genérico (“qualquer profissional”), nunca como comparação com colegas — comparação encosta em captação e publicidade imoderada (OAB).

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

Ninguém pode te orientar sem ter olhado

Alerte sobre seguir orientação de quem nunca avaliou o caso.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Em [o tema], o erro que mais dá trabalho de consertar é seguir orientação de quem nunca olhou o seu caso.”

sem ter olhado

TENSÃO

Cena 1 · Close

“E acontece com quem está tentando resolver rápido: pergunta num grupo, segue o que deu certo pra outra pessoa, aplica. Aí vem [a dor].”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Só que [a solução]. Orientação sem avaliação é chute com voz firme — e a voz firme é justamente o que engana.”

chute com voz firme

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Antes de aplicar qualquer coisa, pergunta: essa pessoa olhou o meu caso? Manda pra quem está seguindo conselho de grupo.”

essa pessoa olhou o seu caso?

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Dermatologista — DOR: usou a receita que indicaram no grupo · SOLUÇÃO: mesma queixa, causas diferentes

Previdenciária — DOR: entrou com pedido por conselho de conhecido · SOLUÇÃO: um pedido errado pode atrapalhar o certo

Nutricionista — DOR: cortou um grupo alimentar por indicação de amiga · SOLUÇÃO: contexto muda a conduta

AJUSTE

Falar em tese e no genérico. Não citar caso nem profissional. MÉDICA: reforçar que orientação exige avaliação.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

Como eu preparo uma semana cheia

Mostre como você prepara uma semana cheia.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 3 · Mãos e detalhe

“Semana cheia não se resolve na semana. Se resolve num domingo à noite, em quarenta minutos.”

40 minutos no domingo

TENSÃO

Cena 3 · Mãos e detalhe

“De fora parece organização nata. Não é. Eu já tentei encarar semana cheia no improviso, e acontece sempre a mesma coisa: o urgente come o importante — e aí [a dor].”

VIRADA

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“O que eu faço é [a solução], nessa ordem. Não é trabalhar mais. É tirar da terça a decisão que dá pra tomar no domingo.”

decidir antes, não trabalhar mais

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Testa um domingo. Quarenta minutos. Manda pra quem vive dizendo que a semana atropelou.”

manda pra quem foi atropelada

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Todas — Bastidor pessoal — sem terceiro em cena, sem agenda com nomes visível
- Dermatologista — SOLUÇÃO: revisar antes os casos da semana e separar o que precisa de tempo extra
- Arquiteta — SOLUÇÃO: fechar as pendências de decisão antes da obra começar a semana

GRAVA ASSIM

Bastidor pessoal, sem terceiro no enquadramento.

- ☐ gravado
- ☐ editado
- ☐ postado
- ☐ direct respondido

“Por onde eu começo?”

Dê o primeiro passo para quem está travada no começo.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

““Por onde eu começo?” Essa pergunta parece simples. Ela é sintoma de outra coisa.”

não é sobre o começo

TENSÃO

Cena 1 · Close

“Quem pergunta isso sobre [o tema] já leu bastante, já assistiu vídeo, já anotou. Não falta informação — sobra. O que falta é ordem, e aí [a dor] vira paralisia.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Então o começo é sempre o mesmo: [a solução]. Não é o passo mais empolgante. Mas é o único que faz os outros fazerem sentido.”

o primeiro passo

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Faz esse passo essa semana. Só ele. E manda pra quem está travada no começo.”

manda pra quem está travada

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Previdenciária — PRIMEIRO PASSO: baixar e ler o próprio extrato de contribuições
- Nutricionista — PRIMEIRO PASSO: anotar o que come por três dias, sem mudar nada
- Arquiteta — PRIMEIRO PASSO: escrever como você quer usar cada ambiente

GRAVA ASSIM

Grava como está.

- ☐ gravado
- ☐ editado
- ☐ postado
- ☐ direct respondido

Quem eu não atendo

Diga com clareza quem não é a sua cliente.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Nem todo mundo é meu cliente. E eu prefiro dizer isso agora do que a gente descobrir junto lá na frente.”

nem todo mundo

TENSÃO

Cena 1 · Close

“Falar de quem eu não atendo assusta um pouco — parece que estou fechando porta. E é isso mesmo: estou fechando a errada pra conseguir abrir a certa.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Não é comigo quem [perfil que não combina]. Não porque seja pior — é que precisa de outra abordagem, e forçar não ajuda ninguém. Comigo funciona quem [a solução].”

é sobre encaixe

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Se você se reconheceu na segunda descrição, a gente provavelmente se entende. Comenta o que achou.”

se reconheceu? comenta.

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Nutricionista — NÃO É COMIGO: quem quer resultado em duas semanas · É COMIGO: quem quer parar de recomeçar

Arquiteta — NÃO É COMIGO: quem já tem tudo decidido e quer só o desenho · É COMIGO: quem quer pensar o uso junto

Dermatologista — NÃO É COMIGO: quem busca transformação radical · É COMIGO: quem quer constância e naturalidade

AJUSTE

ADVOGADA: descrever perfil de trabalho, jamais convidar (“me procure”, “agende”) — isso é captação (OAB). Fechar com abertura de conversa, não com chamada comercial.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

O que acontece antes de eu dizer sim

Mostre o que acontece antes de você aceitar um caso.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 3 · Mãos e detalhe

“Eu não digo sim pra todo mundo que me procura sobre [o tema]. E não é frescura — é o que faz o trabalho dar certo.”

antes do sim

TENSÃO

Cena 3 · Mãos e detalhe

“De fora parece que é só chegar e combinar. Só que antes de qualquer combinado eu preciso entender o que está acontecendo de verdade, e isso leva uma conversa inteira.”

VIRADA

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Porque quando eu aceito sem entender, quem paga não sou só eu: é a pessoa que fica no meio de um processo que não era pra ela. [a solução] começa aí.”

dizer não também é cuidado

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Se eu te fizer muita pergunta antes de responder, é isso. Manda pra quem acha que profissional bom aceita tudo.”

manda pra quem acha que bom é aceitar tudo

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Todas — Descreva o seu processo de triagem — sem citar caso, nem em tese disfarçada

Arquiteta — O que você precisa entender antes de aceitar um projeto

Nutricionista — O que você pergunta antes de montar qualquer conduta

AJUSTE

Descrever o processo, nunca a pessoa. Sem caso, mesmo anônimo.

- ☐ gravado
- ☐ editado
- ☐ postado
- ☐ direct respondido

Parar quando melhora é o que faz voltar

Explique por que parar no meio, quando melhora, custa caro.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 2 · Meio
corpo no
ambiente

“Em [o tema], o erro mais comum não é começar errado. É parar no meio, justamente quando melhorou.”

parou porque melhorou

TENSÃO

Cena 1 · Close

“E faz todo sentido: melhorou, a urgência passou, a vida voltou a ficar cheia. Ninguém para por preguiça — para porque [a dor] deixou de doer.”

VIRADA

Cena 5 · Card na
tela

“Só que melhora não é conclusão. [a solução] é o que sustenta o resultado — e é justamente a parte que quase todo mundo pula.”

melhora ≠ conclusão

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Se você parou no meio de alguma coisa porque melhorou, vale retomar de onde parou. Manda pra quem está nesse ponto.”

manda pra quem parou no meio

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Dermatologista** — DOR: “melhorou, então parei” · SOLUÇÃO: a fase de manutenção é o que segura
- Nutricionista** — DOR: “atingi o peso e larguei” · SOLUÇÃO: o que sustenta é a rotina, não a fase intensa
- Arquiteta** — DOR: “ficou bom assim, deixa o resto” · SOLUÇÃO: a etapa final é a que protege as anteriores

AJUSTE

Falar de processo em geral, sem prometer resultado e sem citar caso.

- ☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

“Vale a pena?”

Responda “vale a pena?” sem virar promessa.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Quando alguém me pergunta se vale a pena, eu já sei uma coisa: essa pessoa já decidiu. Só não sabe ainda.”

ela já decidiu

TENSÃO

Cena 1 · Close

“Porque ninguém pergunta se vale a pena sobre uma coisa que não quer. Essa pergunta é o último passo antes do sim — é busca por permissão, com [a dor] pesando atrás.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Só que a resposta honesta não é sim nem não. É: depende do que você espera. Vale se você quer [a solução]. Não vale se você espera [a expectativa irrereal].”

depende do que você espera

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Então pergunta pra você: o que eu espero disso, de verdade? Manda pra quem está nessa dúvida.”

manda pra quem está em dúvida

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Nutricionista — VALE: se você quer construir rotina · NÃO VALE: se você espera resultado sem mudar nada
- Dermatologista — VALE: se você quer constância e naturalidade · NÃO VALE: se você espera transformação imediata
- Previdenciária — VALE: se você quer entender suas opções · NÃO VALE: se você espera garantia de valor

AJUSTE

Nunca completar com promessa. A solução precisa descrever processo, não garantia de desfecho.

- ☐ gravado
- ☐ editado
- ☐ postado
- ☐ direct respondido

O que eu faço pra não ficar desatualizada

Mostre que você estuda depois que o expediente acaba.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a
decisão

GANCHO

Cena 3 · Mãos e
detalhe

“A parte do meu trabalho que ninguém vê é a que acontece depois que o expediente acaba.”

depois do expediente

TENSÃO

Cena 3 · Mãos e
detalhe

“De fora, a impressão é que a gente estudou uma vez e agora só aplica. Só que [o tema] muda — e o que era certo há três anos hoje é discutível.”

VIRADA

Cena 2 · Meio
corpo no
ambiente

“Então toda semana eu reservo um tempo pra [a solução]. Não é sobre acumular diploma. É sobre não repetir hoje o que eu aprendi antes sem checar se ainda vale.”

checar se ainda vale

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Quando for escolher quem cuida de [o tema], pergunta o que essa pessoa estudou nos últimos doze meses. Manda pra quem vai escolher alguém.”

pergunta o que ela estudou esse ano

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Dermatologista — SOLUÇÃO: revisar consenso e diretriz da especialidade, não post de rede social

Previdenciária — SOLUÇÃO: acompanhar mudança de entendimento e de regra, que muda mais que a lei

Arquiteta — SOLUÇÃO: estudar material e norma nova antes de especificar

GRAVA ASSIM

Sem citar curso pago, marca ou instituição de terceiro sem necessidade.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

Já ter passado por isso pode atrapalhar

Mostre por que quem já passou por isso antes pode errar mais.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Quem já passou por [o tema] antes costuma achar que sabe. E é aí que mora o erro mais difícil de corrigir.”

já passei por isso

TENSÃO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Porque a experiência anterior vira régua: “da outra vez foi assim”. É natural confiar no que já se viveu. Aí vem [a dor], que não é falta de cuidado — é excesso de confiança na memória.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Só que [a solução]. O que mudou desde então costuma ser exatamente o que decide agora — e ninguém revisa aquilo que acha que já sabe.”

ninguém revisa o que acha que sabe

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Se você já passou por isso antes, vale conferir o que mudou. Manda pra quem está confiando na experiência antiga.”

confere o que mudou

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Previdenciária** — DOR: “da outra vez foi assim” · SOLUÇÃO: as regras mudaram várias vezes na última década
- Dermatologista** — DOR: “já usei isso e funcionou” · SOLUÇÃO: pele e contexto mudam com o tempo
- Arquiteta** — DOR: “na outra reforma foi tranquilo” · SOLUÇÃO: outro imóvel, outra estrutura, outra norma

GRAVA ASSIM

Grava como está.

☐ gravado

☐ editado

☐ postado

☐ direct respondido

Mais não é melhor. Quase nunca é.

Desfaça a ideia de que mais é sempre melhor.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 2 · Meio
corpo no
ambiente

“Em [o tema], mais não é melhor. E essa é a conta que mais gente faz errado.”

mais ≠ melhor

TENSÃO

Cena 1 · Close

“A lógica parece boa: se um pouco ajuda, muito ajuda mais. É assim que a gente pensa quando quer resolver rápido — e é assim que aparece [a dor].”

VIRADA

Cena 5 · Card na
tela

“Só que [a solução]. Existe um ponto em que aumentar para de ajudar e começa a atrapalhar — e esse ponto quase nunca é onde a gente imagina.”

tem um ponto em que vira contra

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Antes de aumentar qualquer coisa, pergunta se é isso mesmo que falta. Manda pra quem está dobrando a dose de alguma coisa.”

manda pra quem está dobrando a dose

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Nutricionista — DOR: “se eu comer menos ainda, emagreço mais rápido” · SOLUÇÃO: o corpo responde ao contrário

Dermatologista — DOR: “uso mais produto pra acelerar” · SOLUÇÃO: excesso costuma irritar e atrasar

Arquiteta — DOR: “quanto mais elemento, mais bonito” · SOLUÇÃO: o vazio é parte do projeto

AJUSTE

Falar em tese, sem indicar dose, quantidade ou conduta específica. MÉDICA e NUTRI: nada que soe como prescrição.

- ☐ gravado
- ☐ editado
- ☐ postado
- ☐ direct respondido

“E se não der certo?”

Responda “e se não der certo?” sem prometer nada.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

““E se não der certo?” é a pergunta que quase ninguém tem coragem de fazer em voz alta sobre [o tema]. Vou responder mesmo assim.”

a pergunta que ninguém faz

TENSÃO

Cena 1 · Close

“A gente aprendeu que perguntar isso é pessimismo. E aí a pessoa entra com o medo guardado, sem plano nenhum pro cenário que mais teme — que é [a dor].”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“A resposta honesta: pode não dar. Nenhum profissional sério vai te garantir o contrário. O que muda tudo é [a solução]: combinar antes o que acontece se não der, quais são as opções, quem te avisa e quando.”

combina antes o que acontece se não der

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Então pergunta isso, em voz alta, antes de começar. Manda pra quem está com esse medo engasgado.”

pergunta em voz alta

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Todas — Nunca citar taxa de sucesso, estatística de resultado ou comparação — em nenhuma profissão
- Previdenciária — SOLUÇÃO: combinar antes o que se faz em caso de indeferimento
- Dermatologista — SOLUÇÃO: combinar antes como é o acompanhamento se a resposta não vier como o esperado

REVISAR

Altíssimo valor e alto risco. Não pode sugerir garantia, taxa de sucesso, estatística ou comparação. Fala só de combinado, informação e acompanhamento. Médica e advogada: revisar palavra por palavra.

- ☐ gravado
- ☐ editado
- ☐ postado
- ☐ direct respondido

O que eu faço quando eu não sei

Mostre o que você faz quando não sabe a resposta.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Às vezes eu não sei a resposta sobre [o tema]. E o que eu faço nessa hora diz mais sobre o meu trabalho do que quando eu sei.”

às vezes eu não sei

TENSÃO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Existe uma pressão silenciosa pra ter resposta pra tudo — como se hesitar significasse que você não devia estar ali. Aí muita gente chuta com segurança, e o chute vira [a dor] de outra pessoa.”

VIRADA

Cena 3 · Mãos e detalhe

“Eu prefiro dizer: não sei, vou checar, te respondo até tal dia. E checo mesmo. [a solução] — porque chutar com firmeza engana por um dia e voltar com a resposta certa vale por anos.”

“não sei, vou checar”

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Se alguém nunca te disse “não sei”, desconfia um pouco. Manda pra quem acha que profissional bom sabe tudo.”

manda pra quem acha que bom é saber tudo

- EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO
- Todas — Constrói confiança e não toca em nenhuma regra de conselho — dos mais seguros do material
- Dermatologista — SOLUÇÃO: consultar literatura e, quando for o caso, encaminhar
- Previdenciária — SOLUÇÃO: conferir entendimento atualizado antes de afirmar qualquer coisa

GRAVA ASSIM

Grava como está.

☐ gravado

☐ editado

☐ postado

☐ direct respondido

O que anotar antes de me procurar

Ensine o que anotar antes de procurar você.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO
Cena 3 · Mãos e detalhe

“Cinco minutos anotando antes de me procurar economizam metade da primeira conversa. E ninguém te ensina isso.”

5 minutos antes

TENSÃO
Cena 1 · Close

“Porque a primeira conversa começa com “então, me conta” — e aí você tenta lembrar de tudo na hora, com nervoso. Sempre falta alguma coisa, e depois vira [a dor].”

VIRADA
Cena 5 · Card na tela

“Anota quatro coisas: [item], [item], [item] e [item]. Com isso na mão, [a solução] — a conversa começa no meio em vez de começar do zero.”

as 4 pra anotar

DIREÇÃO
Cena 1 · Close

“Faz essa lista antes da sua próxima conversa com qualquer profissional. Manda pra quem tem consulta ou reunião marcada.”

manda pra quem tem consulta marcada

- EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO
- Dermatologista** — ANOTAR: quando começou, o que já usou, o que piora e o que melhora
 - Previdenciária** — ANOTAR: períodos trabalhados, vínculos informais, documentos que existem
 - Nutricionista** — ANOTAR: rotina real de um dia comum, horários, o que costuma travar

GRAVA ASSIM

Grava como está.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

O que você não contou é o que atrapalha

Convença a não esconder informação por vergonha.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Em [o tema], o que mais atrapalha não é o que a pessoa faz. É o que ela não conta por vergonha.”

o que não foi dito

TENSÃO

Cena 1 · Close

“E é humano: ninguém quer ouvir sermão, ninguém quer parecer relapsa. Aí conta pela metade, omite um detalhe pequeno — e o profissional trabalha com a informação errada. Vem [a dor], que ninguém entende de onde veio.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Só que [a solução]. Eu não estou aqui pra julgar rotina de ninguém — estou aqui pra trabalhar com o que é real. O detalhe que você acha vergonhoso costuma ser exatamente o que explica tudo.”

eu preciso do real, não do ideal

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Da próxima vez, conta inteiro. Manda pra quem já omitiu alguma coisa por medo de julgamento.”

manda pra quem já omitiu algo

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Nutricionista — O que quase todo mundo omite sobre a rotina real da noite
- Dermatologista — O que quase todo mundo omite sobre o que já usou por conta própria
- Previdenciária — O que quase todo mundo omite sobre períodos informais de trabalho

GRAVA ASSIM

Sem citar caso. Falar do padrão, não da pessoa.

- ☐ gravado
- ☐ editado
- ☐ postado
- ☐ direct respondido

O que acontece quando você me manda uma mensagem

Explique o que acontece quando ela te manda uma mensagem.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 3 · Mãos e detalhe

“Muita gente trava antes de mandar mensagem sobre [o tema]. Então eu vou contar exatamente o que acontece depois.”

o que vem depois

TENSÃO

Cena 1 · Close

“O medo não é de mim. É de entrar num funil: mandar um oi e receber uma proposta em três minutos, com aquela sensação de que já era pra ter fechado. E aí [a dor] continua sem resposta.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Aqui é assim: você manda, eu leio e respondo. Eu faço algumas perguntas pra entender. Se for comigo, eu explico como funciona. Se não for, eu te digo e aponto o caminho. [a solução].”

o passo a passo real

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Sem proposta automática, sem pressa. Manda pra alguém que trava antes de pedir ajuda.”

manda pra quem trava antes de pedir ajuda

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Todas — Descrever o fluxo é permitido; convidar (“me chame”, “agende agora”) é captação para a ADVOGADA
- Dermatologista — Deixe claro o que dá pra resolver por mensagem e o que precisa de avaliação
- Arquiteta — Deixe claro em quanto tempo você costuma responder

AJUSTE

ADVOGADA: descrever o fluxo de atendimento é permitido; convidar não é. Fechar sem chamada comercial.

☐ gravado

☐ editado

☐ postado

☐ direct respondido

“Você atende a distância?”

Responda se dá pra resolver a distância.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

““Você atende a distância?” Essa pergunta chega quase todo dia. E a resposta certa não é sim nem não.”

não é sim nem não

TENSÃO

Cena 1 · Close

“Quem pergunta isso mora longe, ou tem uma agenda que não fecha, ou já desistiu de duas outras pessoas por causa disso. E [a dor] segue sem solução por um detalhe de logística.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“A resposta é: depende do que você precisa. [a solução] funciona bem a distância. O resto precisa de presença — e insistir no formato errado só faz perder tempo das duas partes.”

depende do que você precisa

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Me conta o que você precisa que eu te digo qual formato serve. Manda pra quem mora longe e desistiu.”

manda pra quem desistiu por distância

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Dermatologista — MÉDICA: telemedicina tem regra própria — checar o que a especialidade permite antes de afirmar

Previdenciária — Boa parte do trabalho é documental e funciona a distância

Arquiteta — Projeto funciona a distância; acompanhamento de obra costuma pedir presença

AJUSTE

MÉDICA: telemedicina tem regra própria de conselho — verificar o que a especialidade permite. Não prometer conduta a distância.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

Não existe um caminho só — e desconfie de quem diz que existe

Mostre que não existe caminho único.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Se alguém te disser que existe um caminho único pra [o tema], desconfia. Não existe.”

não existe caminho único

TENSÃO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“A promessa de um método que serve pra todo mundo é atraente porque tira o peso de escolher. E é justamente isso que gera [a dor] — a pessoa segue um caminho que não era o dela.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Na prática [a solução]. O que define não é o método da moda: é o seu ponto de partida, a sua rotina e o que você aguenta sustentar.”

o caminho depende de onde você está

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Antes de seguir qualquer método, pergunta pra quem ele foi feito. Manda pra quem está seguindo um caminho que não é dela.”

pergunta pra quem esse método foi feito

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Nutricionista** — DOR: “essa dieta funcionou pra todo mundo” · SOLUÇÃO: adesão vale mais que o nome do protocolo
- Arquiteta** — DOR: “esse estilo é o certo” · SOLUÇÃO: o certo é o que serve pro seu uso
- Previdenciária** — DOR: “a regra X é sempre melhor” · SOLUÇÃO: depende do histórico de cada um

GRAVA ASSIM

Grava como está.

☐ gravado

☐ editado

☐ postado

☐ direct respondido

Decisão tomada no susto quase sempre é refeita

Mostre por que decidir no susto sai caro.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Decisão sobre [o tema] tomada no susto quase sempre precisa ser refeita depois. E refazer custa mais que esperar.”

decidiu no susto

TENSÃO

Cena 1 · Close

“E ninguém decide no susto por burrice: decide porque [a dor] apareceu de repente e a sensação é de que qualquer coisa é melhor que ficar parada.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Só que [a solução]. Vinte e quatro horas e duas perguntas mudam a decisão em quase todos os casos — e raramente esse tempo custa alguma coisa de verdade.”

24 horas mudam a decisão

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Se você está prestes a decidir no susto, espera um dia. Manda pra quem está nesse ponto agora.”

espera 24 horas

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Previdenciária — DOR: aceitar a primeira proposta que aparece · SOLUÇÃO: entender o que se abre mão ao aceitar

Dermatologista — DOR: marcar procedimento por impulso · SOLUÇÃO: avaliação antes muda a indicação em muitos casos

Arquiteta — DOR: fechar obra com quem estava disponível · SOLUÇÃO: disponibilidade imediata raramente é bom sinal

AJUSTE

Sem induzir urgência no sentido inverso. Falar de custo e refação, não de risco.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

Um erro que eu cometi — e o que eu mudei depois

Conte um erro seu de processo e o que você mudou.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO
Cena 1 · Close

“Eu já errei feio em [o tema]. E como isso mudou o jeito que eu trabalho até hoje, acho justo contar.”

eu já errei

TENSÃO
Cena 1 · Close

“No começo eu fazia de um jeito achando que era ser prestativa, que era dar o melhor. Só que aquilo gerava [a dor] — e demorou pra eu ligar uma coisa na outra.”

VIRADA
Cena 3 · Mãos e detalhe

“O que eu mudei foi [a solução]. Não é uma mudança bonita de contar: é chata e trabalhosa. Mas desde então ninguém mais passou por aquilo comigo.”

chata, trabalhosa, e funcionou

DIREÇÃO
Cena 1 · Close

“Se alguém nunca te contou um erro, é porque ainda não te contou. Manda pra quem valoriza honestidade.”

manda pra quem valoriza honestidade

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Todas — Erro de PROCESSO próprio — nunca erro que envolva desfecho de paciente ou cliente
- Arquiteta — Ex.: aceitar começar sem definição completa e ter que refazer
- Nutricionista — Ex.: montar plano ideal antes de entender a rotina real

AJUSTE

Contar erro de processo próprio, jamais erro que envolva desfecho de terceiro — isso é exposição e risco disciplinar. Falar de método, nunca de caso.

☐ gravado☐ editado☐ postado☐ direct respondido

“Qual a diferença entre uma coisa e outra?”

Explique a diferença entre duas coisas que ela confunde.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Essa é a dúvida que mais gera decisão errada em [o tema]: a diferença entre duas coisas que parecem a mesma.”

não é sinônimo

TENSÃO

Cena 1 · Close

“E confundir é natural — os dois nomes aparecem juntos, resolvem coisas parecidas, e às vezes até quem trabalha com isso usa um pelo outro. Aí vem [a dor]: a pessoa escolhe o errado com confiança.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“A diferença é essa: um serve quando [situação]; o outro quando [outra situação]. [a solução] — e é isso que decide qual é o seu caso.”

um quando · outro quando

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Olha qual é a sua situação antes de decidir. Manda pra quem está confusa entre os dois.”

manda pra quem está confusa

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Dermatologista — Duas abordagens que o público trata como sinônimo na sua especialidade

Previdenciária — Dois caminhos possíveis que exigem provas diferentes

Nutricionista — Dois tipos de acompanhamento que resolvem coisas distintas

AJUSTE

Explicar diferença é orientação geral. Indicar qual serve pra pessoa não é — fechar remetendo à avaliação.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

3 erros pra não cometer essa semana

Dê três erros para ela evitar essa semana.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Três erros sobre [o tema] que eu vejo toda semana. Se você evitar os três nos próximos sete dias, já muda alguma coisa.”

3 erros · 7 dias

TENSÃO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Nenhum deles é grave sozinho. O problema é que os três acontecem juntos quase sempre — e aí o efeito multiplica e vira [a dor].”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Um: [erro] — faz [o certo] no lugar. Dois: [erro] — troca por [o certo]. Três: [erro], e esse é o que mais custa, porque [a solução].”

os 3, com a troca

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Escolhe um e corrige essa semana. Um só. Manda pra quem comete os três.”

escolhe um e corrige

- EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO
- Dermatologista — Os três erros mais comuns de rotina que você corrige toda semana em consulta
 - Arquiteta — Os três erros de decisão que aparecem em quase toda obra
 - Previdenciária — Os três erros de documentação que mais atrasam pedidos

GRAVA ASSIM

Grava como está.

☐ gravado

☐ editado

☐ postado

☐ direct respondido

Escolher só pelo preço é escolher no escuro

Mostre o custo de escolher só pelo preço.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Escolher [o tema] só pelo que custa é escolher no escuro. E não é sobre gastar mais — é sobre comparar coisas diferentes.”

comparando coisas diferentes

TENSÃO

Cena 1 · Close

“A pessoa recebe duas opções, olha o número e decide. É o único dado visível, então é justo que seja o critério. Aí vem [a dor], que ninguém antecipou.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Só que [a solução]. Dois números iguais podem ser coisas completamente diferentes por dentro — e o que está por dentro é o que decide o resultado.”

o que tem dentro do número

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Antes de comparar, pergunta o que está incluso e o que não está em cada um. Manda pra quem está pesquisando agora.”

pergunta o que está incluso

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Arquiteta — SOLUÇÃO: escopo, número de revisões e acompanhamento mudam tudo
- Nutricionista — SOLUÇÃO: frequência de retorno e suporte entre consultas mudam tudo
- Dermatologista — SOLUÇÃO: avaliação, planejamento e retorno fazem parte do que se compara

REVISAR

ADVOGADA: NÃO GRAVAR — falar de honorários e comparação de preço em público é mercantilização (OAB). Reescrever como “o que está incluso num trabalho”, sem qualquer referência a valor. MÉDICA: sem preço e sem comparação.

- ☐ gravado
- ☐ editado
- ☐ postado
- ☐ direct respondido

Como eu escolho com quem eu trabalho

Mostre os critérios com que você escolhe com quem trabalha.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Eu escolho com quem eu trabalho em [o tema]. E não é arrogância — é o que garante que quem entra tem o meu melhor.”

eu escolho

TENSÃO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Parece que profissional deveria aceitar todo mundo que aparece. Só que a agenda não é infinita, e quando ela lota de encaixe errado, quem perde é quem estava certa — e aí vem [a dor] de quem foi mal atendida.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Eu olho três coisas: [critério], [critério] e [critério]. Nenhuma delas é sobre quanto a pessoa pode pagar. É sobre se [a solução] é o que ela precisa mesmo.”

não é sobre pagar

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Se você se encaixa nos três, a gente provavelmente trabalha bem junto. Comenta se isso fez sentido.”

comenta se fez sentido

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Todas — ADVOGADA: descrever critério é permitido; sugerir exclusividade ou superioridade não

Nutricionista — Ex.: disposição pra mudar uma coisa por vez, e não tudo de uma vez

Arquiteta — Ex.: querer participar das decisões, e não só receber pronto

AJUSTE

ADVOGADA: descrever critério de atuação é permitido; sugerir exclusividade, prestígio ou superioridade não. Nada que soe como publicidade imoderada.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

O que dá pra fazer em casa — e o que não dá

Separe o que dá pra fazer em casa do que não dá.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Sobre [o tema], tem coisa que dá pra fazer em casa e tem coisa que não dá. E misturar as duas é o que gera problema.”

o que dá e o que não dá

TENSÃO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“A internet ensina tudo como se fosse igual. Aí a pessoa aplica em casa o que precisava de avaliação — com a melhor das intenções — e aparece [a dor].”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“A régua é simples: dá pra fazer em casa o que [critério]. Não dá o que [critério]. [a solução] — e essa linha é mais clara do que parece.”

a régua

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Antes de aplicar algo em casa, passa por essa régua. Manda pra quem está tentando resolver sozinha.”

manda pra quem está tentando sozinha

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Dermatologista** — EM CASA: rotina básica e proteção · NÃO EM CASA: qualquer coisa que precise de indicação
- Nutricionista** — EM CASA: organizar horário e porção · NÃO EM CASA: restrição por conta própria
- Arquiteta** — EM CASA: organizar e decorar · NÃO EM CASA: mexer em estrutura ou instalação

AJUSTE

Dizer o que dá pra fazer sozinha é generosidade e é permitido. Não descrever conduta que exija indicação profissional.

- ☐ gravado
- ☐ editado
- ☐ postado
- ☐ direct respondido

“Dá pra esperar mais um pouco?”

Responda se dá pra esperar mais um pouco.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

““Dá pra esperar mais um pouco?” Às vezes dá. E eu vou te dizer exatamente quando não dá.”

às vezes dá

TENSÃO

Cena 1 · Close

“Quem pergunta isso não está sendo relapsa. Está com a agenda cheia, outras prioridades, e tentando encaixar mais uma coisa numa vida que já não cabe. E [a dor] fica em segundo plano.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Dá pra esperar quando [critério]. Não dá quando [critério] — porque aí [a solução] deixa de ser simples e passa a exigir bem mais. A diferença não é de gravidade: é de esforço.”

não é gravidade. é esforço.

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Olha em qual dos dois você está e decide com informação, não com culpa. Manda pra quem está adiando.”

manda pra quem está adiando

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Todas — MÉDICA: não induzir urgência nem sugerir risco — alarmismo é vedado
- Arquiteta — Ex.: dá pra esperar o acabamento; não dá pra esperar a origem de uma infiltração
- Previdenciária — Ex.: dá pra esperar a decisão; não dá pra esperar reunir prova que some com o tempo

REVISAR

MÉDICA: não induzir urgência nem sugerir consequência de saúde. Falar de custo e complexidade, nunca de desfecho. Revisar palavra por palavra.

- ☐ gravado
- ☐ editado
- ☐ postado
- ☐ direct respondido

Ninguém sai de lá entendendo — e quase ninguém pergunta

Convença a perguntar o que não entendeu.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Muita gente sai de um atendimento sobre [o tema] sem ter entendido metade. E não pergunta.”

saiu sem entender

TENSÃO

Cena 1 · Close

“Porque perguntar parece expor que você não sabe, ou tomar o tempo de alguém ocupado. Aí a pessoa balança a cabeça, sai, procura na internet e encontra [a dor] em forma de informação errada.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Só que [a solução]. Quem explica bem não se incomoda de repetir — e quem se incomoda de repetir está te dizendo alguma coisa sobre como vai ser o resto.”

quem explica bem não se incomoda

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Da próxima vez, fala: “pode explicar de novo, de outro jeito?”. Manda pra quem sai sempre sem perguntar.”

“pode explicar de outro jeito?”

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Todas — Serve para qualquer profissão — inclusive convida a pessoa a te cobrar clareza

Dermatologista — Ex.: sair sem entender a ordem de aplicação da rotina

Previdenciária — Ex.: sair sem entender o que acontece depois do pedido

GRAVA ASSIM

Grava como está.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

O que eu consulto antes de te responder

Mostre o que você consulta antes de responder.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 3 · Mãos e detalhe

“Quando eu demoro pra te responder sobre [o tema], quase sempre é porque eu fui checar. Quero te mostrar onde.”

eu fui checar

TENSÃO

Cena 3 · Mãos e detalhe

“De fora parece que a gente responde de cabeça — estudou, sabe, responde. E dá pra responder de cabeça na maioria das vezes. O problema é justamente a maioria: é ali que [a dor] nasce, de uma informação vencida dita com segurança.”

VIRADA

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Então antes de afirmar eu confiro em [a solução]. Demora alguns minutos e evita repetir hoje o que era certo há três anos.”

confiro antes de afirmar

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Se alguém te responde tudo instantaneamente, sempre, sobre tudo — vale desconfiar. Manda pra quem valoriza resposta checada.”

manda pra quem valoriza resposta checada

- EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO
- Dermatologista — SOLUÇÃO: diretriz e consenso da especialidade
 - Previdenciária — SOLUÇÃO: entendimento atualizado, que muda mais que a lei
 - Arquiteta — SOLUÇÃO: norma técnica vigente e ficha do fabricante

GRAVA ASSIM

Não citar fonte que exponha terceiro nem material sob sigilo.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

Eu demoro mais. De propósito.

Defenda por que você demora mais que a média.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO
Cena 1 · Close

“Eu demoro mais que a média em [o tema]. E não é desorganização — é escolha. Vou te explicar o que você ganha com ela.”

eu demoro. de propósito.

TENSÃO
Cena 1 · Close

“Num mercado que promete rapidez, dizer que demora parece desvantagem. Eu sei. Já perdi gente por isso — e continuo escolhendo demorar.”

VIRADA
Cena 5 · Card na tela

“Porque o tempo vai todo em [a solução]. É a etapa que, quando é comprimida, produz [a dor]. Rapidez ali não é eficiência: é conta empurrada pra frente.”

rapidez ali é conta empurrada

DIREÇÃO
Cena 1 · Close

“Se você precisa de urgência, tudo bem — só saiba o que está trocando. Comenta o que você prefere.”

rápido ou bem feito?

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Todas — ADVOGADA: não comparar com colegas nem sugerir que outros fazem mal feito

Arquiteta — SOLUÇÃO: o tempo de estudo antes de desenhar

Nutricionista — SOLUÇÃO: o tempo de entender rotina antes de propor mudança

AJUSTE ADVOGADA: falar do próprio método no positivo. Nada que deprecie colega ou categoria — publicidade imoderada.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

Organiza isso antes e você economiza um tempo enorme

Diga o que separar e organizar antes.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 3 · Mãos e detalhe

“Se você organizar quatro coisas antes de tratar de **[o tema]**, economiza tempo e uma dose grande de estresse.”

4 coisas antes

TENSÃO

Cena 1 · Close

“Porque a gente chega e descobre que falta alguma coisa. Aí volta, procura, remarca — e o que era uma etapa vira três. Isso é **[a dor]** em estado puro.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Separa antes: **[item]**, **[item]**, **[item]** e **[item]**. Coloca tudo num lugar só. **[a solução]** — parece simples demais pra fazer diferença, e é exatamente por isso que ninguém faz.”

os 4, num lugar só

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Faz a lista hoje, mesmo que a data seja daqui a um mês. Manda pra quem tem algo marcado.”

manda pra quem tem algo marcado

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Previdenciária — SEPARAR: documentos pessoais, carteiras, comprovantes de períodos informais, extrato

Dermatologista — SEPARAR: produtos em uso, exames recentes, histórico de reações, fotos

Arquiteta — SEPARAR: planta ou medidas, fotos, referências, o que não pode mudar

GRAVA ASSIM

Grava como está.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

“Como eu sei se eu preciso de você?”

Entregue a régua para ela saber se precisa de você.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

““Como eu sei se preciso de você?” Ninguém pergunta isso em voz alta. Mas é a dúvida real de quase todo mundo que me acompanha.”

a dúvida real

TENSÃO

Cena 1 · Close

“É difícil perguntar porque parece que você está pedindo pra ser convencida. Ou pior: que vai ouvir um sim automático de quem quer vender. Aí [a dor] fica sem resposta por meses.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Então eu vou te dar a régua, não a resposta. Você precisa de alguém como eu quando [critério] e quando [critério]. Não precisa quando [critério] — e nesse caso [a solução], eu mesma te digo.”

a régua, não a resposta

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Olha os três e decide sozinha. Se ficar em dúvida, me pergunta — eu respondo com sinceridade. Manda pra quem está nessa dúvida.”

decide sozinha

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Todas — ADOGADA: entregar critério é informação; “me procure” é captação
- Nutricionista — PRECISA: quando já tentou sozinha mais de uma vez e voltou ao ponto de partida
- Dermatologista — PRECISA: quando existe queixa persistente ou piora com o que está usando

AJUSTE

ADOGADA: entregar critério é informação; convidar não é. Terminar com abertura de conversa, sem chamada comercial.

- ☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

Mudou nos últimos anos e ninguém te avisou

Conte o que mudou nos últimos anos e ninguém avisou.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Tem uma coisa em [o tema] que mudou nos últimos anos — e quase ninguém foi avisado.”

mudou e ninguém avisou

TENSÃO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Porque mudança de entendimento não vira notícia. Ela acontece devagar, em documento técnico que ninguém lê. Enquanto isso, a informação antiga segue circulando e virando [a dor].”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“O que mudou é [a solução]. Quem ainda decide pela informação de antes está decidindo por um cenário que não existe mais.”

o cenário mudou

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Se a sua referência sobre isso é de alguns anos atrás, vale atualizar. Manda pra quem ainda usa a informação antiga.”

manda pra quem usa a informação antiga

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Previdenciária** — O que mudou nas regras e que ainda circula errado em grupo de família
- Dermatologista** — O que mudou no entendimento sobre um cuidado que todo mundo aprendeu de um jeito
- Nutricionista** — O que mudou sobre um alimento que já foi vilão e hoje não é mais

GRAVA ASSIM

Grava como está.

☐ gravado

☐ editado

☐ postado

☐ direct respondido

A parte do meu trabalho que eu mais gosto

Mostre a parte do trabalho que você mais gosta.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 3 · Mãos e detalhe

“Tem uma parte do meu trabalho com [o tema] que quase ninguém imagina que existe. E é a que eu mais gosto.”

a parte que eu amo

TENSÃO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Quando as pessoas pensam no que eu faço, imaginam a parte óbvia. E é isso mesmo boa parte do tempo. Só que não é essa parte que me faz continuar.”

VIRADA

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“O que eu mais gosto é [a solução] — é quando alguém entende alguma coisa que estava confusa há anos. Ninguém vê, não cabe em foto, e é o melhor do dia.”

não cabe em foto

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Se você trabalha com alguma coisa, me conta qual é a sua parte favorita. Comenta aqui.”

qual é a sua parte favorita?

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Todas — Bastidor afetivo — sem terceiro identificável em cena
- Previdenciária — Ex.: o momento em que a pessoa entende o próprio histórico
- Arquiteta — Ex.: o momento em que a planta finalmente faz sentido pra quem vai morar

GRAVA ASSIM

Sem terceiro identificável em cena.

- ☐ gravado
- ☐ editado
- ☐ postado
- ☐ direct respondido

Informação demais também trava

Mostre o problema de misturar fontes demais.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Em [o tema], tem gente travada não por falta de informação. É por excesso — e por misturar fonte demais.”

informação demais trava

TENSÃO

Cena 1 · Close

“A pessoa pesquisa em cinco lugares, cada um diz uma coisa, e todas parecem confiáveis. Aí ela junta pedaço de cada e monta um plano que ninguém recomendaria inteiro. Vem [a dor], e parece culpa dela.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Só que [a solução]. Duas fontes boas valem mais que dez médias — e o que trava não é a falta de resposta, é ter respostas demais sem critério pra escolher.”

duas boas > dez médias

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Escolhe duas referências e fecha o resto por uma semana. Manda pra quem está afogada em informação.”

manda pra quem está afogada em informação

- EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO
- Nutricionista — DOR: juntou pedaço de cinco dietas diferentes
- Dermatologista — DOR: montou rotina com produto indicado por cinco perfis diferentes
- Arquiteta — DOR: misturou referências que não conversam entre si

GRAVA ASSIM

Grava como está.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

Eu prefiro atender pouca gente. Aqui está o porquê.

Explique por que você prefere atender pouca gente.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Eu não quero atender muita gente em [o tema]. Sei que soa estranho num mercado que mede sucesso por volume.”

eu não quero muitos

TENSÃO

Cena 1 · Close

“A conta que todo mundo faz é: mais gente, mais faturamento, negócio maior. E é verdade — até o ponto em que a qualidade começa a cair sem ninguém perceber. Aí aparece [a dor] de quem foi atendida às pressas.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Porque cada pessoa que entra ocupa uma fatia da minha semana. Se eu dobro o número, eu divido a atenção — e atenção dividida em [a solução] não é detalhe: é o serviço inteiro.”

atenção dividida vira outro serviço

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Então eu escolho poucos, com combinado claro e tempo de verdade pra cada um. Comenta se isso faz sentido pra você.”

comenta se faz sentido

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Todas — ADOGADA: não anunciar número de vagas — soa a oferta. Trocar por “trabalho com poucos casos por vez”

Nutricionista — SOLUÇÃO: acompanhamento entre consultas, que é o que sustenta

Arquiteta — SOLUÇÃO: o tempo de pensar cada projeto sem repetir fórmula

AJUSTE

ADVOGADA: falar de método e capacidade é permitido; anunciar vagas soa a oferta comercial. Manter foco na qualidade do próprio trabalho.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

Uma coisa que muita gente faz e eu decidi não fazer

Diga uma prática comum do seu ramo que você decidiu não fazer.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Tem uma coisa em [o tema] que muita gente do meu ramo faz e eu decidi não fazer. Não é proibido. Eu só não acredito.”

eu não faço isso

TENSÃO

Cena 1 · Close

“E não é que quem faz esteja errado — tem gente séria fazendo, com bons motivos. Eu simplesmente cheguei em outra conclusão depois de ver [a dor] acontecer vezes demais.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Porque quando isso é feito, [a dor] aparece lá na frente. O que eu faço no lugar é [a solução]. Dá mais trabalho, demora mais — e é o único jeito que eu consigo assinar embaixo.”

dá mais trabalho. é o que eu assino.

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Se isso faz sentido pra você, a gente provavelmente pensa parecido. Comenta aqui — quero ver quem pensa igual.”

comenta se você pensa igual

- EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO
- Todas — Falar da prática, jamais de colega, categoria ou concorrente identificável
- Nutricionista — Ex.: não entregar plano pronto sem entender a rotina
- Arquiteta — Ex.: não desenhar antes de definir o uso de cada ambiente

AJUSTE

ADVOGADA: opinião sobre método, nunca convite e nunca crítica à categoria.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

“Você trabalha com o meu caso?”

Convide a perguntar sem rodeio se você atende o caso dela.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

““Você trabalha com isso?” Essa pergunta chega travada, quase pedindo desculpa. Não precisa.”

não precisa pedir desculpa

TENSÃO

Cena 1 · Close

“Quem pergunta assim já foi mandada embora antes, ou ouviu um “não é bem a minha área” dito de um jeito que fez ela se sentir errada por ter perguntado. E aí [a dor] fica sem endereço.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Eu trabalho com [a solução]. Não trabalho com o resto — e quando é isso, eu te digo na hora e te indico quem faz. Você não sai daqui sem direção.”

you do not leave without direction

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Então pergunta sem rodeio. Manda pra quem tem medo de perguntar.”

send to who is afraid to ask

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Dermatologista — MÉDICA: citar só o que é compatível com o registro e a especialidade

Previdenciária — ADVOGADA: descrever área de atuação é permitido; “me procure” não

Arquiteta — Diga também o que você não faz — é o que mais gera confiança

AJUSTE

MÉDICA: só citar atuação compatível com o registro. ADVOGADA: descrever, não convidar.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

Caro é o que precisa ser feito

Mostre que o caro é o que precisa ser feito.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Em [o tema], caro não é o que exige mais de você no começo. Caro é o que precisa ser feito depois.”

caro é refazer

TENSÃO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“No começo a conta parece simples: menos esforço agora, menos incômodo. E é uma escolha razoável — ninguém escolhe o caminho longo por prazer. Só que aí aparece [a dor].”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Porque refazer não custa só de novo: custa o tempo perdido, mais o desânimo de recomeçar. [a solução] evita exatamente esse segundo custo, que ninguém coloca na conta.”

o custo que ninguém coloca na conta

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Antes de escolher o caminho curto, pergunta o que acontece se precisar refazer. Manda pra quem está decidindo isso.”

e se precisar refazer?

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Arquiteta — ADOGADA e MÉDICA: falar de esforço e retrabalho, nunca de valores
- Nutricionista — DOR: recomeçar do zero pela quinta vez · SOLUÇÃO: construir o que se sustenta
- Dermatologista — DOR: interromper e voltar à estaca zero · SOLUÇÃO: constância que evita recomeço

AJUSTE

Falar de esforço e retrabalho, não de dinheiro. ADOGADA e MÉDICA: nenhuma menção a valor ou comparação de preço.

- ☐ gravado
- ☐ editado
- ☐ postado
- ☐ direct respondido

Por que eu explico tanto antes de começar

Defenda o hábito de explicar tudo antes de começar.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Eu explico bastante antes de começar qualquer coisa em [o tema]. Já me disseram que é demais. Eu continuo fazendo.”

eu explico demais. de propósito.

TENSÃO

Cena 1 · Close

“O normal é começar e ir explicando no caminho. É mais rápido e parece mais gentil — ninguém quer sobrecarregar alguém de informação logo de cara.”

VIRADA

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Só que quem não entende o processo não consegue participar dele. Fica esperando, sem saber o que é normal, e cada silêncio vira [a dor]. [a solução] é o que devolve o controle pra pessoa.”

cada silêncio vira preocupação

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Se você já se sentiu perdida no meio de um processo, era isso que faltava. Comenta se já aconteceu com você.”

comenta se já aconteceu

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Todas — Posicionamento sobre método — sem risco de conselho
- Previdenciária — SOLUÇÃO: explicar as etapas e o que é silêncio normal do processo
- Dermatologista — SOLUÇÃO: explicar o que é esperado em cada fase antes de começar

GRAVA ASSIM

Grava como está.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

3 perguntas que economizam meses

Dê três perguntas que economizam meses.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Três perguntas que, feitas no começo de [o tema], economizam meses. Quase ninguém faz porque parecem óbvias demais.”

3 perguntas

TENSÃO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“No começo a gente está animada, ou apressada, ou as duas. E perguntar parece desconfiança — como se você duvidasse de quem está ali pra ajudar. Aí [a dor] só aparece lá na frente.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Uma: o que exatamente eu vou receber? Duas: o que depende de mim? Três: como eu vou saber que está indo bem? [a solução] — quem responde as três com clareza trabalha organizado.”

as 3, escritas

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Faz as três na próxima vez. Manda pra quem vai começar alguma coisa esse mês.”

manda pra quem vai começar algo

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Todas — Responder as próprias três em público é o gesto de transparência mais eficiente do mês

Nutricionista — A terceira é a que mais falta: como saber que está no caminho

Arquiteta — A segunda é a que mais falta: o que depende da cliente pra obra não parar

GRAVA ASSIM

Grava como está.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

O que eu aprendi dizendo não

Conte o que você aprendeu dizendo não.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Eu disse não pra um trabalho em [o tema] que eu queria muito. E foi a decisão mais importante que eu tomei naquele ano.”

eu disse não

TENSÃO

Cena 1 · Close

“Era tudo o que eu procurava na época, e eu estava precisando. Não foi uma escolha confortável — foi daquelas que a gente fica revirando na cama.”

VIRADA

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Só que eu já sabia, desde a primeira conversa, que ia dar [a dor]. Quando a gente diz sim ignorando isso, o trabalho até acontece — só que custa o dobro e ensina que a sua régua era negociável. [a solução] começou aí.”

sua régua vira negociável

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Se você está com um sim atravessado na garganta, esse vídeo é pra você. Comenta se já passou por isso.”

comenta se já passou por isso

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Todas — História pessoal de método — sem terceiro identificável e sem detalhe que permita reconhecer o caso

Arquiteta — Ex.: recusar projeto com prazo impossível

Nutricionista — Ex.: recusar acompanhar quem quer resultado sem mudar rotina

GRAVA ASSIM

Sem terceiro identificável e sem detalhe que permita reconhecer o caso.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

Sumir quando aperta é o que faz voltar à estaca zero

Fale de quem some do acompanhamento quando a vida aperta.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Em [o tema], quase ninguém desiste de uma vez. A pessoa some quando a vida aperta — e some com vergonha.”

some com vergonha

TENSÃO

Cena 1 · Close

“Aí passa um mês, passam dois, e voltar começa a parecer constrangedor. “Já faz tanto tempo que eu sumi.” E aí [a dor] volta inteira, com a culpa junto.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Só que [a solução]. Ninguém aqui está contando o tempo que você ficou fora — quem trabalha com gente sabe que a vida acontece. Voltar do meio é sempre mais rápido que recomeçar do zero.”

voltar do meio ≠ recomeçar do zero

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Se você sumiu de alguma coisa importante, volta essa semana. Sem justificativa. Manda pra quem sumiu e está com vergonha de voltar.”

manda pra quem sumiu

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Nutricionista — É o roteiro que mais traz cliente antiga de volta — use no mês 3

Dermatologista — DOR: parou a rotina e acha que perdeu tudo

Arquiteta — DOR: parou a obra e acha que precisa começar tudo de novo

GRAVA ASSIM

Sem citar caso. Falar do padrão, sempre acolhendo.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

Um dia normal meu — sem edição bonita

Mostre um dia normal seu, sem edição bonita.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 3 · Mãos e detalhe

“Um dia normal meu não parece nada com o que aparece aqui. E acho justo mostrar.”

um dia normal

TENSÃO

Cena 3 · Mãos e detalhe

“O que aparece na internet é o recorte bom: a parte organizada, a luz boa, o momento em que deu certo. É natural — ninguém filma o resto.”

VIRADA

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“O resto é [a solução]: as etapas que se repetem, a hora que atrasa, a que trava. E é justamente o preparo que segura o dia quando ele desanda — sem ele, vira [a dor].”

o que segura o dia

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Se você achava que era só você que tem dias assim, não é. Comenta como é o seu.”

comenta como é o seu dia

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Todas — Nenhum terceiro, documento, agenda com nomes ou tela de sistema em cena — nem desfocado

Dermatologista — Mostre a preparação da sala, não o atendimento

Arquiteta — Mostre a mesa, a prancheta e o percurso — não a obra com pessoas

AJUSTE

Nenhum terceiro identificável, documento ou tela de sistema em cena — nem desfocado.

- ☐ gravado
- ☐ editado
- ☐ postado
- ☐ direct respondido

Eu não crio urgência pra você decidir

Diga que você não cria urgência artificial.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Eu não crio urgência artificial pra você decidir sobre [o tema]. Nem prazo que aperta, nem “últimas vagas”, nem lembrete pra empurrar.”

sem urgência artificial

TENSÃO

Cena 1 · Close

“Sei que soa rígido — e funciona mesmo: pressão acelera decisão, isso é fato conhecido e todo mundo usa. Ainda assim eu não uso.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Porque pressão acelera a decisão errada. Quem decide sob pressão se arrepende — e o arrependimento chega justo quando eu preciso da confiança dela pra [a solução] funcionar. Aí vira [a dor] de novo.”

acelera a decisão errada

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Você decide no seu tempo. Quando estiver pronta, o caminho está aqui. Comenta se você já decidiu sob pressão e se arrependeu.”

no seu tempo

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Todas — Versão já sem preço e sem oferta — serve às profissões regulamentadas sem ajuste
- Dermatologista — Reforça o oposto do que o mercado de estética costuma fazer
- Previdenciária — Reforça que decisão sob pressão em assunto de direito costuma custar caro

GRAVA ASSIM

Escrito sem preço, sem desconto e sem vaga — serve para médica e advogada sem reescrita.

- ☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

“Isso é seguro?”

Responda “é seguro?” sem garantir nada.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

““Isso é seguro?” é uma pergunta boa sobre [o tema]. E quem responde só “fica tranquila” não te respondeu.”

“fica tranquila” não é resposta

TENSÃO

Cena 1 · Close

“Quem pergunta isso não quer ser acalmada. Quer entender. A diferença é enorme: acalmar é sobre o desconforto de agora, entender é sobre decidir bem — e decidir bem dura mais.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Resposta honesta: existe ponto de atenção em quase tudo, e o que reduz é [a solução]. Quem te diz que não existe nenhum ponto de atenção não está sendo cuidadoso — está sendo comercial.”

sempre tem ponto de atenção

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Pergunta sempre “quais são os pontos de atenção?”. Manda pra quem está com essa dúvida.”

pergunta os pontos de atenção

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Todas — MÉDICA: não afirmar segurança nem ausência de risco. ADVOGADA: não garantir desfecho

Dermatologista — SOLUÇÃO: avaliação, indicação correta e acompanhamento

Nutricionista — SOLUÇÃO: individualização e acompanhamento, não protocolo genérico

REVISAR

MÉDICA: nunca afirmar segurança nem ausência de risco. Falar em orientação geral e remeter à avaliação. ADVOGADA: não garantir desfecho. Revisar palavra por palavra.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

Uma coisa do meu mercado que me incomoda

Diga o que te incomoda no seu próprio mercado.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a
decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Tem uma coisa no mercado de [o tema] que me incomoda faz tempo. E hoje eu resolvi falar.”

isso me incomoda

TENSÃO

Cena 1 · Close

“Não é ilegal, ninguém está fazendo nada proibido. É só uma prática que virou normal — e coisas que viram normais param de ser questionadas.”

VIRADA

Cena 5 · Card na
tela

“O que me incomoda não é a prática em si. É que ela transfere pra você um trabalho que era nosso, e aí você paga por um serviço e ainda sai com uma tarefa. O contrário disso é [a solução].”

transfere o trabalho pra você

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Se isso já aconteceu com você, comenta. Quero saber se sou só eu que reparo nisso.”

comenta se já aconteceu com você

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Todas — Criticar a prática, jamais colegas, categoria ou instituição

Arquiteta — Ex.: entregar projeto sem detalhamento e deixar a decisão difícil pra obra

Nutricionista — Ex.: entregar plano pronto e deixar a adaptação por conta da pessoa

AJUSTE

ADVOGADA: cuidado redobrado — crítica genérica ao mercado pode ser lida como depreciação da classe. Falar da prática, no pessoal.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

Como decidir sem se arrepender depois

Ensine a decidir sem se arrepender.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Existe um jeito de decidir sobre [o tema] que reduz muito a chance de arrependimento. São duas perguntas e uma pausa.”

2 perguntas + 1 pausa

TENSÃO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Porque a maioria das decisões ruins não vem de falta de informação. Vem de pressa, de medo de perder a oportunidade, ou de vontade de acabar logo com o desconforto de estar em dúvida — que é [a dor].”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Primeira: se eu não tivesse pressa nenhuma, eu ainda escolheria isso? Segunda: o que precisa ser verdade pra essa ser a escolha certa? E a pausa: espera vinte e quatro horas. [a solução].”

as 2 perguntas + as 24h

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Usa isso na próxima decisão. Manda pra quem está decidindo alguma coisa grande.”

manda pra quem está decidindo algo grande

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Todas — Serve em qualquer campo e não toca em nenhuma regra de conselho

Previdenciária — Especialmente útil antes de aceitar propostas

Dermatologista — Especialmente útil antes de procedimento eletivo

GRAVA ASSIM

Grava como está.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

Você não precisa esperar piorar

Diga que ela não precisa esperar piorar.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Você não precisa esperar [o tema] piorar pra achar que já pode procurar ajuda.”

não precisa piorar

TENSÃO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Tem uma régua invisível na cabeça de quase todo mundo: só vale incomodar alguém quando está ruim o suficiente. Como se precisasse justificar o pedido. Aí [a dor] fica meses esperando ficar “séria”.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Só que [a solução] é sempre mais simples no começo. Não porque no começo é menos grave — mas porque no começo tem mais caminho possível. Esperar não deixa mais grave: deixa mais estreito.”

esperar estreita o caminho

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Se você está esperando piorar pra procurar alguém, não espera. Manda pra quem está nesse ponto.”

manda pra quem está esperando piorar

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Todas — MÉDICA: não induzir urgência nem sugerir agravamento — falar de opções, não de risco

Previdenciária — SOLUÇÃO: quanto antes, mais alternativa de planejamento existe

Arquiteta — SOLUÇÃO: quanto antes, mais barato e menos invasivo é resolver

AJUSTE

MÉDICA: falar de opções e simplicidade, nunca de risco ou agravamento — alarmismo é vedado. ADVOGADA: nada sobre perda de direito.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

A régua que eu não abaixo por ninguém

Diga qual é a régua que você não abaixa.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Tem uma coisa em [o tema] que eu não abro mão, mesmo quando isso custa o trabalho. É justo você saber antes.”

eu não abro mão

TENSÃO

Cena 1 · Close

“Já me pediram pra abrir exceção. Com bons argumentos, em momentos em que eu precisava mesmo do trabalho. Não é uma escolha barata de manter.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“A régua é [a solução]. Porque no dia em que eu abro uma exceção, ela deixa de ser régua e vira preço. E quem contrata alguém sem régua não sabe o que está contratando — é aí que nasce [a dor].”

régua com exceção vira preço

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Se você tem a sua, não abaixa também. Comenta qual é a sua régua.”

qual é a sua régua?

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Todas — Posicionamento sobre método próprio — seguro para todas as profissões

Dermatologista — Ex.: não indicar procedimento sem avaliação presencial

Arquiteta — Ex.: não iniciar execução sem projeto aprovado por escrito

GRAVA ASSIM

Grava como está.

- ☐ gravado
- ☐ editado
- ☐ postado
- ☐ direct respondido

Promessa fácil é o sinal mais confiável de que tem algo errado

Ensine a desconfiar de promessa fácil.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Em [o tema], quanto mais fácil a promessa, mais desconfiança ela merece. E é o contrário do que a gente sente na hora.”

promessa fácil

TENSÃO

Cena 1 · Close

“Porque promessa fácil resolve o desconforto imediato: alguém finalmente disse que vai dar certo. É alívio. E o alívio faz decidir rápido, o que produz [a dor] logo depois.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Só que quem entende de verdade fala de [a solução] — de processo, de etapa, do que depende de quê. Quem simplifica demais ou não domina, ou está omitindo a parte difícil.”

quem entende fala do processo

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Antes de acreditar numa promessa, pergunta como isso funciona por dentro. Manda pra quem está prestes a acreditar em algo fácil demais.”

pergunta como funciona por dentro

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Todas — Falar do padrão, nunca de concorrente ou perfil específico
- Nutricionista — DOR: promessa de resultado rápido sem mudar rotina
- Previdenciária — DOR: promessa de garantia de benefício ou valor

AJUSTE

Falar do padrão, jamais de concorrente identificável. ADVOGADA: crítica genérica pode ser lida como depreciação — manter impessoal.

☐ gravado

☐ editado

☐ postado

☐ direct respondido

O que eu faria diferente se começasse hoje

Conte o que você faria diferente se começasse hoje.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Se eu começasse hoje em [o tema], eu faria uma coisa muito diferente. E não é a que você está pensando.”

eu faria diferente

TENSÃO

Cena 1 · Close

“Todo mundo espera que eu diga: começaria mais cedo, investiria mais, estudaria outra coisa. Não é nada disso — essas eu faria igual.”

VIRADA

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“O que eu faria diferente é [a solução]. Eu passei anos achando que o caminho era outro, e o que mudou o jogo foi isso. Só demorei a entender — e enquanto isso [a dor] custou tempo que não volta.”

o que mudou o jogo

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Se você está começando agora, começa por aí. Comenta em que ponto você está.”

em que ponto você está?

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Todas — História própria, sem terceiro e sem promessa
- Arquiteta — Ex.: teria escutado mais antes de desenhar
- Nutricionista — Ex.: teria trabalhado rotina antes de cardápio

GRAVA ASSIM

Grava como está.

- ☐ gravado
- ☐ editado
- ☐ postado
- ☐ direct respondido

O que eu recuso — e o motivo

Conte o que você recusa e por quê.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Tem coisas em [o tema] que chegam até mim e eu recuso. E o motivo diz mais sobre o meu trabalho do que qualquer coisa que eu aceite.”

o que eu recuso

TENSÃO

Cena 3 · Mãos e detalhe

“De fora parece que recusar é luxo — coisa de quem tem agenda cheia. Só que eu recusava antes de ter agenda cheia, e foi isso que fez a agenda encher com as pessoas certas.”

VIRADA

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Eu recuso quando [critério]. Porque aceitar ali significaria entregar [a dor] no lugar de [a solução] — e eu prefiro não fazer a fazer no limite.”

prefiro não fazer a fazer no limite

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Se você acha que precisa aceitar tudo pra crescer, olha de novo. Comenta o que você já recusou.”

o que você já recusou?

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Todas — Sem citar caso concreto, cliente ou pedido identificável
- Dermatologista — Ex.: recusar indicação que a pessoa pediu mas não é indicada pra ela
- Previdenciária — Ex.: recusar entrar com pedido sem chance real

AJUSTE

Sem citar caso, pedido ou pessoa identificável.

- ☐ gravado
- ☐ editado
- ☐ postado
- ☐ direct respondido

“Eu preciso mesmo disso agora?”

Responda “eu preciso mesmo disso agora?”.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

““Eu preciso mesmo disso agora?” Se essa é a sua pergunta sobre [o tema], você já está mais perto da resposta do que imagina.”

você já sabe

TENSÃO

Cena 1 · Close

“Porque essa pergunta não aparece do nada. Ela aparece depois de um tempo carregando [a dor]. E o que você está pensando não é a necessidade — é a permissão de cuidar disso.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“A régua honesta é: precisa agora se [critério]. Pode esperar se [critério]. E existe um terceiro caso que ninguém fala — quando não é urgente e mesmo assim vale, porque adiar já está custando alguma coisa. Ai [a solução].”

o terceiro caso

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Olha nos três e decide com informação, não por cansaço. Manda pra quem está adiando por achar que não é prioridade.”

manda pra quem adia

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Todas — MÉDICA: sem induzir urgência. ADVOGADA: sem sugerir perda de direito ou prazo

Nutricionista — TERCEIRO CASO: quando o assunto já ocupa espaço mental todo dia

Arquiteta — TERCEIRO CASO: quando você já evita usar um espaço da própria casa

REVISAR

MÉDICA: sem induzir urgência e sem sugerir consequência de saúde. ADVOGADA: sem sugerir perda de direito. Falar de custo prático, não de risco.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

O que eu penso sobre a novidade do momento

Dê a sua opinião sobre a novidade do momento.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Todo mundo está falando da novidade do momento em [o tema]. Eu tenho uma opinião menos empolgada — e não é medo de novidade.”

opinião impopular

TENSÃO

Cena 1 · Close

“A parte boa é real: resolve mesmo o que promete resolver. Não sou contra, e quem está usando bem está colhendo resultado. Isso é fato.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“O que me preocupa é quando isso é usado sem [a solução]. Porque aí aparece [a dor] — e como ela demora a aparecer, todo mundo continua achando que está funcionando.”

o efeito demora a aparecer

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Se você está usando, usa com esse cuidado. Comenta se você concorda ou discorda — quero ler os dois lados.”

concorda ou discorda?

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Todas — Opinião sobre prática, sem citar empresa, produto, marca ou colega
- Dermatologista — MÉDICA: não opinar de forma que possa ser lida como indicação individual
- Nutricionista — Ótimo para tendências alimentares que aparecem todo ano

AJUSTE

Opinião sobre prática, sem citar empresa, produto ou colega. MÉDICA e ADVOGADA: nada que possa ser lido como orientação individual.

☐ gravado☐ editado☐ postado☐ direct respondido

O atalho que eu uso todo dia

Entregue o atalho que você usa todo dia.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 3 · Mãos e detalhe

“Tem um atalho que eu uso todo dia em [o tema] e que economiza um tempo enorme. Não tem segredo nenhum.”

o atalho

TENSÃO

Cena 1 · Close

“Porque a maior parte do tempo que a gente perde não é em tarefa grande. É em decisão pequena repetida: escolher, lembrar, procurar, decidir de novo amanhã. Isso é [a dor] disfarçada de rotina.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“O atalho é [a solução]. Você decide uma vez e não decide mais. Parece bobagem — só que decisão pequena repetida é o que mais cansa, e cansaço come a tarde inteira.”

decide uma vez, não decide mais

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Monta o seu essa semana. Manda pra quem vive dizendo que o dia não rende.”

manda pra quem diz que o dia não rende

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Nutricionista — Ex.: deixar a mesma opção pronta para os dias que apertam
- Arquiteta — Ex.: ter uma paleta e um kit de especificação padrão
- Dermatologista — Ex.: ter a rotina base escrita e ajustar só o que muda

GRAVA ASSIM

Grava como está.

- ☐ gravado
- ☐ editado
- ☐ postado
- ☐ direct respondido

O que está dentro do meu trabalho

Mostre o que está dentro do seu trabalho — sem falar de valor.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Ninguém explica o que está dentro de um trabalho como o meu em [o tema]. E é isso que faz a escolha ser tão difícil.”

o que tem dentro

TENSÃO

Cena 1 · Close

“Do lado de fora tudo parece igual: você compara duas descrições parecidas e escolhe no escuro. Aí vem [a dor] — descobrir depois o que não estava incluso.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“O que está dentro do meu é [a solução]. E a maior parte do tempo vai na etapa que ninguém vê — justamente a que faz o resultado ser o que é.”

a maior parte do tempo é invisível

DIREÇÃO

Cena 3 · Mãos e detalhe

“Antes de escolher qualquer profissional, pergunta o que tem dentro. De qualquer um, não só do meu. Comenta se isso mudou sua forma de olhar.”

pergunta o que tem dentro

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Todas — Escrito sem valor, sem orçamento e sem comparação de preço — serve para advogada e médica sem reescrita

Arquiteta — SOLUÇÃO: levantamento, estudo, detalhamento e acompanhamento

Nutricionista — SOLUÇÃO: avaliação, plano, ajustes e suporte entre consultas

GRAVA ASSIM

Fala de escopo e método — informação permitida — e não de honorários. Nenhuma menção a valor em nenhum bloco.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

O que você não guardou é o que vai fazer falta

Alerte sobre não guardar o que precisa ser guardado.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 3 · Mãos e detalhe

“Em [o tema], o que mais atrapalha lá na frente é o que ninguém guardou lá atrás.”
o que não foi guardado

TENSÃO

Cena 1 · Close

“E ninguém deixa de guardar por desleixo. Deixa porque, na hora, aquilo parecia irrelevante — um papel, uma foto, uma anotação de data. Aí, meses depois, [a dor] é justamente não conseguir provar ou lembrar.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Então guarda [a solução] desde já, mesmo sem saber se vai precisar. Não ocupa espaço, não custa nada — e é o tipo de coisa que só se percebe a falta quando já não dá pra recuperar.”
guarda mesmo sem precisar

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Separa hoje o que você tem e coloca num lugar só. Manda pra quem não guarda nada.”
manda pra quem não guarda nada

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Previdenciária — SOLUÇÃO: carteiras, holerites, comprovantes de períodos informais e datas
- Dermatologista — SOLUÇÃO: fotos com a mesma luz, datas e o que estava usando na época
- Arquiteta — SOLUÇÃO: fotos das instalações antes de fechar parede e as notas de material

GRAVA ASSIM

Grava como está.

☐ gravado☐ editado☐ postado☐ direct respondido

O que eu faço antes do nosso primeiro encontro

Mostre o que você faz antes do primeiro encontro.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 3 · Mãos e detalhe

“Antes de te encontrar pela primeira vez sobre [o tema], eu já trabalhei. E você nem sabia.”

antes de você chegar

TENSÃO

Cena 3 · Mãos e detalhe

“Do lado de fora, o encontro começa quando você chega. Do meu lado, começa quando eu leio o que você me mandou e organizo o que vamos precisar.”

VIRADA

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Porque o primeiro encontro é curto e não pode ser gasto com o que eu poderia ter resolvido antes. Cada minuto de preparo é um minuto que sobra pra [a solução] — e é o que evita [a dor] de sair de lá sem resposta.”

sobra tempo pro que importa

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Se você tem um primeiro encontro marcado com alguém, pergunta como essa pessoa se prepara. Comenta o que achou.”

pergunta como ela se prepara

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Todas — Sem nome, documento, agenda visível ou tela de sistema — preparo genérico

Previdenciária — Ex.: ler o extrato antes da conversa e já marcar os pontos duvidosos

Dermatologista — Ex.: revisar o histórico enviado antes de a pessoa entrar na sala

AJUSTE

Sem nome, documento, agenda visível ou tela de sistema em cena.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

O momento certo não vem. Ele se decide.

Derrube a ideia de que existe momento certo pra começar.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO
Cena 1 · Close

“Se você está esperando o momento certo pra cuidar de [o tema], eu preciso te contar: ele não chega sozinho.”

ele não chega sozinho

TENSÃO
Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“E a espera é sempre razoável. Falta terminar uma coisa, falta a agenda abrir, falta se sentir mais pronta. Nenhum desses motivos é desculpa — são motivos de verdade. E enquanto isso [a dor] segue.”

VIRADA
Cena 5 · Card na tela

“Só que a lista de motivos razoáveis nunca acaba. Sempre vai ter um. Quem começou não começou num momento melhor que o seu — começou com [a solução] e com os motivos ainda na mesa.”

começou com os motivos na mesa

DIREÇÃO
Cena 1 · Close

“Escolhe uma data essa semana. Não a ideal — uma. Manda pra quem está esperando o momento certo.”

manda pra quem está esperando

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Todas — Serve para qualquer campo — e é dos que mais geram resposta no direct
- Arquiteta — SOLUÇÃO: começar pelo que não depende de dinheiro, que é definir o uso
- Nutricionista — SOLUÇÃO: começar por uma mudança só, que cabe em qualquer semana

GRAVA ASSIM

Grava como está.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

O que eu quero que digam de mim

Diga o que você quer que digam de você.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Eu não quero que digam que eu sou a melhor em [o tema]. Eu quero que digam outra coisa — e é bem menos glamourosa.”

não quero ser a melhor

TENSÃO

Cena 1 · Close

“Porque “a melhor” é uma frase que não significa nada. Todo mundo é a melhor pra alguém, num dia bom, num caso que deu certo. Não dá pra construir nada em cima disso.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“O que eu quero é que digam: com ela eu sempre soube o que estava acontecendo. Isso resume [a solução] inteira — e é a única coisa que eu consigo garantir, aconteça o que acontecer.”

“eu sempre soube o que estava acontecendo”

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“O que você quer que digam de você? Comenta aqui — eu vou ler todos.”

o que você quer que digam?

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

Todas — Posicionamento afetivo, sem promessa e sem comparação — dos melhores para fixar nos destaques

Dermatologista — Funciona especialmente bem num mercado que promete transformação

Previdenciária — Funciona especialmente bem num mercado que promete resultado

GRAVA ASSIM

Grava como está.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

“Posso te mandar uma dúvida?”

Abra o direct para quem tem vergonha de perguntar.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

““Posso te mandar uma dúvida sobre [o tema]?” Pode. E você não precisa pedir licença pra isso.”

pode, sim

TENSÃO

Cena 1 · Close

“Essa pergunta chega quase toda semana, sempre com um pedido de desculpa junto. É o medo de tomar o tempo de alguém, ou de a dúvida ser boba demais. E aí [a dor] fica sem resposta por meses.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Só que nenhuma dúvida é boba. As que parecem bobas são justamente as que mais gente tem e ninguém pergunta. [a solução] — eu prefiro responder dez dúvidas simples a deixar uma pessoa sem informação.”

as bobas são as mais comuns

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Manda a sua. Sem pedir licença, sem desculpa. E manda esse vídeo pra quem tem vergonha de perguntar.”

manda sem pedir licença

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Todas — Excelente destaque fixo. ADVOGADA: manter no campo da orientação geral
- Dermatologista — Deixe claro o que dá pra responder por mensagem e o que precisa de avaliação
- Nutricionista — Deixe claro que orientação geral não substitui consulta

AJUSTE

ADVOGADA: responder dúvida geral é informação; combinar atendimento pelo direct pode encostar em captação. Manter no campo da orientação geral.

- ☐ gravado
- ☐ editado
- ☐ postado
- ☐ direct respondido

Se você só tem uma semana, faz nessa ordem

Dê a versão possível pra quem só tem uma semana.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Se você só tem uma semana pra resolver [o tema], esquece o ideal. Faz nessa ordem aqui.”

1 semana

TENSÃO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Porque o plano ideal supõe um tempo que você não tem. E quando o plano não cabe na realidade, a pessoa não faz a versão possível — ela não faz nada, e ainda se sente culpada. Isso é [a dor].”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Dia um e dois: [item]. Dia três e quatro: [item]. Dia cinco: [item]. Não é o ideal e você vai fazer diferente na próxima — mas chega no fim da semana com [a solução] resolvida.”

a semana dividida

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Salva pra quando a semana apertar. Manda pra quem está sem tempo agora.”

salva pra quando apertar

- EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO
- Previdenciária — Ex.: a semana mínima pra reunir o que já existe
- Arquiteta — Ex.: a semana mínima pra destravar uma decisão de obra
- Dermatologista — Ex.: a semana mínima pra estabilizar a rotina antes da consulta

GRAVA ASSIM

Grava como está.

☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

O que eu levo de cada pessoa que passa por aqui

Conte o que você leva de cada pessoa que atende.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 3 · Mãos e detalhe

“Toda pessoa que passa por aqui com [o tema] deixa alguma coisa comigo. E não é força de expressão.”

cada uma deixa algo

TENSÃO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“De fora, o trabalho parece um processo que se repete: chega, acontece, termina, próxima. E uma parte é isso mesmo — método existe pra ser repetido.”

VIRADA

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Só que cada uma me ensina algo que muda o jeito que eu atendo a próxima. Depois de tantos anos, o que eu tenho não é só técnica: é [a solução] — o que muita gente me ensinou sem saber.”

o que me ensinaram sem saber

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Se você já passou por aqui, obrigada. Comenta se isso fez sentido pra você.”

comenta se fez sentido

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Todas — Nenhum caso, nem em tese, nem anônimo — só aprendizado próprio, no genérico
- Nutricionista — Ex.: aprender a perguntar sobre a rotina da noite antes de qualquer coisa
- Arquiteta — Ex.: aprender a perguntar como a família realmente usa a casa

AJUSTE

Sigilo vale mesmo sem nome. Falar de aprendizado próprio, jamais de caso.

- ☐ gravado ☐ editado ☐ postado ☐ direct respondido

Você acha que está repetindo. Ela está ouvindo pela primeira vez.

Convença de que repetir o assunto não é ser repetitiva.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Bem na hora em que você se cansa de falar de [o tema], as pessoas estão começando a entender.”

quando você cansa, ela entende

TENSÃO

Cena 1 · Close

“Porque você conviveu com aquele assunto a semana inteira: pensou, escreveu, gravou, editou. Falou dez vezes na sua cabeça antes de falar uma vez aqui. E aí vem [a dor] de achar que está chata.”

VIRADA

Cena 5 · Card na tela

“Só que quem te assiste viu uma vez, no meio de outros cinquenta vídeos, num sinal de trânsito. [a solução]: você está no décimo take, ela está no primeiro contato — e ainda vai precisar de mais uns três.”

você no 10º take. ela no 1º contato.

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Repete o assunto que você acha que já falou demais. Manda pra quem tem medo de ser repetitiva.”

manda pra quem tem medo de repetir

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Todas — Vale pra ela e vale pra você — é o roteiro que destrava o material inteiro
- Dermatologista — O assunto que você mais repete em consulta é o que mais deve ir pro conteúdo
- Previdenciária — A dúvida que chega toda semana é pauta, não incômodo

GRAVA ASSIM

Grava como está.

☐ gravado☐ editado☐ postado☐ direct respondido

Depois de noventa dias, uma coisa só

Feche os 90 dias com um convite sem pressão.

PREENCHA ANTES DE GRAVAR

TEMA uma coisa só, do seu campo

DOR nas palavras dela, não nas suas

SOLUÇÃO a informação que muda a decisão

GANCHO

Cena 1 · Close

“Se você chegou até aqui comigo, tem uma coisa que eu quero te dizer — e ela não é sobre o meu trabalho.”

uma coisa só

TENSÃO

Cena 1 · Close

“Nesses últimos meses eu falei do que eu penso sobre [o tema], do que eu recuso, de como eu trabalho e do que eu não prometo. Não foi por acaso: eu queria que você me conhecesse antes de qualquer conversa.”

VIRADA

Cena 2 · Meio corpo no ambiente

“Porque a melhor decisão que você toma sobre isso não é rápida nem impulsiva. É a que você toma sabendo com quem está falando, o que está incluso e o que ninguém pode te garantir. [a solução] começa aí — e é o oposto de [a dor].”

decidir sabendo

DIREÇÃO

Cena 1 · Close

“Se em algum momento fizer sentido conversar, o caminho está aqui e continua aberto. Sem pressa e sem pressão — do jeito que eu acho que essas coisas devem ser.”

sem pressa e sem pressão

EXEMPLOS DE PREENCHIMENTO

- Todas — ADVOGADA: informa que o canal existe, sem convidar. Não usar “agende”, “vagas” ou “últimas chances”
- Todas — Depois do dia 90, recomece no dia 01: o público mudou e quem chegou no meio não viu o começo
- Todas — Troque os temas na segunda volta — a estrutura é a mesma, o assunto é novo

AJUSTE

ADVOGADA: informa que o canal existe, sem convidar. MÉDICA: sem promessa e sem oferta.

- ☐ gravado
- ☐ editado
- ☐ postado
- ☐ direct respondido