MODELO DE DOCUMENTO · GANK

# Diagnóstico inicial

| QUEM ESCREVE | QUANDO | ONDE FICA |
|---|---|---|
| Rafael | D3 a D6 | Pasta do cliente no workspace |

## 1. O que encontrei nas contas

| CONTA | PERÍODO ANALISADO | INVESTIDO | O QUE TROUXE |
|---|---|---|---|
| Meta | | | |
| Google | | | |

**Estrutura hoje:**

**O que está queimando verba:**

## 2. Trackeamento

- **Mede certo:**
- **Mede errado:**
- **Não mede:**
- **Evento principal escolhido:** [compra / lead / conversa / engajamento]
- **Por que esse evento:**

## 3. Ativos do cliente

| ATIVO | ESTADO | O QUE FAZER |
|---|---|---|
| Site ou LP | | |
| Cardápio ou loja | | |
| Instagram | | |
| Google Meu Negócio | | |
| Atendimento no WhatsApp | | |

## 4. Concorrência

*(Biblioteca de Anúncios: o que os três principais estão rodando hoje.)*

-

## 5. Economia unitária

*(Puxar do `economia.yaml`. Se algum número não existe, escrever "cliente não sabe" e marcar como pendência.)*

- **Ticket médio:**
- **Margem:**
- **Custo máximo por venda ou lead:**
- **Verba que essa margem comporta:**
- **Ciclo entre contato e pagamento:**

## 6. Riscos

*(O que pode impedir o resultado, incluindo o que depende do cliente.)*

-

## 7. Hipótese inicial

*(Onde está o dinheiro mais fácil nos primeiros 30 dias, e o que precisa ser verdade pra isso funcionar.)*