MODELO DE DOCUMENTO · GANK

Resumo da venda

QUEM ESCREVE	QUANDO	ONDE FICA
Arthur	D0, no fechamento	Item do cliente no board Onboarding

1. Quem é

- **Cliente:** ----------
- **Segmento:** ----------
- **Cidade:** ----------
- **Decisor:** [nome, cargo, e quem mais opina]
- **Contato:** [WhatsApp e e-mail]

2. O que foi vendido

- **Pacote:** [Urano / Saturno / Júpiter]
- **Valor:** R$ [mensal]
- **Serviços:** [Meta Ads, Google Ads, marketplace, LP, audiovisual]
- **Verba de mídia declarada:** R$ [por mês]

3. Prazos

- **Proposta aprovada em:** ----------
- **Primeiro pagamento:** ----------
- **Fim da permanência mínima (D90):** ----------
- **Fim do contrato (12 meses):** ----------

4. O que foi prometido na negociação

(Entregas, prazos e qualquer resultado citado, com as palavras usadas. Este é o item que evita a frustração do terceiro mês.)

- ----------

5. O que o cliente espera

(A frase dele, não a sua interpretação. Vem das perguntas 10, 11 e 13 do briefing pré-proposta, e é confirmada no bloco 0 do onboarding.)

> *"[frase do cliente]"*

- **Primeiro resultado esperado em:** ----------
- **Retorno do investimento esperado em:** ----------
- **O que o faria cancelar:** ----------

6. Alertas

- [ ] Urgência declarada ("preciso para ontem")
- [ ] Experiência ruim com agência anterior
- [ ] Decisor difícil ou mais de um decisor
- [ ] Não tem material (fotos, vídeos)
- [ ] Expectativa de retorno fora do prazo realista
- [ ] Operação sem capacidade para o volume prometido

Detalhe dos alertas marcados:

7. O que já foi combinado que a Gank não faz

- ----------