

AGÊNCIA NO BOLSO

Projeto 50K

Yan Vendedor de Rua

Faturar R\$ 50.000,00 em jingles em 90 dias. Documento de projeto e brief de construção.

Versão 2.1 (final)

Data 19/08/2026

Responsável comercial Joel Visgueira

Vendedor de rua Yan

Produção / entrega Agência no Bolso

1. Resumo executivo

O Projeto 50K transforma a oferta comercial de referência (conteúdo e preços já publicados em jm.joelvisgueira.com.br) em uma operação de vendas ativa, porta a porta, comandada por um vendedor comissionado: **Yan**. A operação e a entrega são da **Agência no Bolso**.

- **O que é:** prospecção física, loja a loja, comércio a comércio, oferecendo jingles com IA (porta de entrada) e, como upsell, a assinatura mensal de Gestão de Redes Sociais (GRS).
- **Quem vende:** Yan, sozinho, na rua.
- **Quem entrega o serviço:** equipe da Agência no Bolso (produção e relacionamento). Yan não produz nada, só vende.
- **Quanto fatura:** meta de R\$ 50.000,00 faturados **em jingles** em 90 dias. A meta é 100% jingle; a recorrência de GRS é medida à parte, como carteira (seção 6.2).
- **Quanto o vendedor ganha:** 30% do faturado em jingles no período (R\$ 15.000,00 se a meta for batida integralmente) + R\$ 50,00 fixos por mês por cada cliente GRS ativo que ele captar — carteira que pode chegar a R\$ 1.500,00/mês (30 clientes) e é vitalícia enquanto o cliente seguir ativo.
- **Onde começa:** Castelo do Piauí, cidade piloto para validar processo, abordagem e preços antes de expandir.
- **Território final:** as 5 cidades da proposta de referência (Buriti dos Montes, São Miguel do Tapuio, Juazeiro do Piauí, Castelo do Piauí, Assunção do Piauí).

2. Objetivo e modelo de comissão

Objetivo do sprint: R\$ 50.000,00 faturados **em jingles** (produto de entrada) em 90 dias corridos, contados a partir da data de início oficial do projeto. Premissa (ajustável): início imediato, assim que a MAIA do Salatiel entregar o painel.

Comissão do Yan: modelo em duas frentes, separadas, FECHADO pelo Joel (19/08/2026).

A) Sprint de jingle (durante os 90 dias): o jingle é a porta de entrada e é o que forma a meta dos R\$ 50.000,00. O Yan ganha **30% sobre todo o valor faturado em jingles** dentro da janela dos 90 dias.

Mês	Faturamento em jingles	Comissão do Yan (30%)
Mês 1	R\$ 9.000,00	R\$ 2.700,00
Mês 2	R\$ 16.000,00	R\$ 4.800,00
Mês 3	R\$ 25.000,00	R\$ 7.500,00
Total 90 dias	R\$ 50.000,00	R\$ 15.000,00

B) Carteira GRS (recorrência, separada da meta dos 50 mil): GRS (Gestão de Redes Sociais) é o pacote mensal único, R\$ 950,00/mês, vendido como upsell depois do jingle. Aqui o Yan não ganha percentual: ganha **R\$ 50,00 fixos por mês, por cada cliente GRS que ele captou e que segue ativo**. Sem prazo de corte: renda recorrente vitalícia enquanto o cliente pagar a mensalidade.

Meta de carteira: **30 clientes GRS ativos = R\$ 1.500,00/mês recorrente para o Yan** (30 x R\$ 50,00). Para a empresa, 30 clientes GRS representam R\$ 28.500,00/mês de faturamento recorrente (30 x R\$ 950,00).

2.1 Resumo do ganho do Yan

Sprint de 90 dias: até R\$ 15.000,00 (30% sobre R\$ 50.000,00 faturados em jingles). **A partir da carteira:** até R\$ 1.500,00/mês recorrente e vitalício (30 clientes GRS x R\$ 50,00), enquanto os clientes seguirem ativos.

Nota para a MAIA do Salatiel: Regra confirmada pelo Joel em 19/08: porta de entrada é o jingle (meta 50k/90 dias, Yan 30% = 15k); GRS R\$950/mês com Yan ganhando R\$50 fixo por cliente ativo/mês, meta 30 clientes = R\$1.500/mês recorrente.

3. Território e faseamento

Território total: as mesmas 5 cidades da proposta de referência.

1. Castelo do Piauí (cidade piloto)
2. Buriti dos Montes
3. São Miguel do Tapuio
4. Juazeiro do Piauí
5. Assunção do Piauí

Faseamento:

- **Fase 1, Castelo do Piauí:** todo o esforço de venda começa aqui. Objetivo: validar abordagem, preços, roteiro de conversa e taxa de conversão real de rua, e gerar prova social (prints de resultado, depoimentos, clientes ativos) para usar como argumento nas cidades seguintes.
- **Fase 2, expansão:** só depois de Castelo validado, o Yan (ou reforço de equipe, se contratado) parte para as cidades vizinhas.

Critério objetivo de "Castelo validado" (sugestão para aprovação do Joel):

- Mínimo de **15 fechamentos** em Castelo (jingles + GRS somados), com **pelo menos 5 contratos GRS ativos**;
- Isso atingido dentro dos primeiros 30 dias do projeto (equivale a pelo menos metade da meta do Mês 1);
- Mais **3 provas sociais coletadas** (print de resultado, depoimento em áudio ou vídeo, ou case fotografado) para usar em campo nas próximas cidades.

Se Castelo bater esse critério antes dos 30 dias, a expansão pode começar antes. Se não bater até o dia 30, o Joel decide entre ajustar preço/abordagem em Castelo ou expandir mesmo assim [A CONFIRMAR pelo Joel].

4. Portfólio e tabela de preços

Serviço	Preço	Prazo / condição
Jingle com IA (música personalizada via Suno)	R\$ 150,00	Até 3 dias. Pagamento 50% adiantado + 50% na entrega
Jingle + Vídeo (música + vídeo de 60s)	R\$ 200,00	Mesma lógica de pagamento do jingle
Edição de vídeo avulsa	R\$ 50,00	Sob demanda
GRS — Gestão de Redes Sociais (arte, stories, reels, captações, organização)	R\$ 950,00/mês	Recorrente, sem fiado

GRS substitui os antigos pacotes Base (R\$ 200) e Âncora (R\$ 300) da proposta de referência. A partir deste documento existe um único pacote mensal de recorrência, R\$ 950,00, sem variação de nível de serviço.

Serviços cobertos no geral: artes, stories, reels, gestão de Instagram, design gráfico, edição de vídeo, jingles com IA, captações e impulsionamento.

Estratégia de conversão: o jingle (R\$ 150,00, ou R\$ 200,00 com vídeo) é a porta de entrada de baixo custo e alto impacto (o comerciante ouve/vê o resultado pronto em até 3 dias). Depois da entrega, o Yan (ou a equipe da Agência no Bolso, no relacionamento) converte o comprador do jingle em cliente GRS (R\$ 950,00/mês).

5. Estratégia de venda porta a porta

Abordagem:

1. Yan entra na loja/comércio, se apresenta como parceiro/consultor da Agência no Bolso, sem enrolação.
2. Usa uma **demo de jingle pronta** (um áudio de exemplo, de outro comércio real ou genérico, tocado na hora pelo celular) para mostrar o resultado antes de vender. Isso reduz a barreira de "não sei o que eu vou receber".
3. Oferece o jingle como entrada de baixo custo (R\$ 150,00), com prazo curto (até 3 dias) e pagamento facilitado (metade agora, metade na entrega).
4. Depois de fechar o jingle (ou junto, se o comerciante já topar), apresenta o GRS (R\$ 950,00/mês) como manutenção contínua da presença digital do comércio.

Roteiro de conversa (estrutura sugerida):

- Abertura: "Bom dia, sou o Yan, trabalho com a Agência no Bolso aqui da região. Vocês têm uma música própria pro comércio de vocês, tipo essas rádios locais tocam?"
- Demonstração: tocar a demo de jingle no celular (30 segundos).
- Oferta de entrada: "A gente faz uma música dessas com a identidade do seu comércio por R\$ 150,00, pronta em até 3 dias, você paga metade agora e metade quando receber."
- Fechamento do jingle: coletar nome do comércio, referência de estilo/música, forma de pagamento (Pix), e agendar entrega.
- Upsell de recorrência: "Além da música, a gente também cuida das suas redes sociais o mês inteiro, artes, stories, vídeo, por R\$ 950 por mês, sem fidelidade longa e sem fiado."

Principais objeções e respostas:

Objeção	Resposta sugerida
"Não tenho dinheiro agora"	Oferecer o jingle avulso primeiro (ticket baixo, R\$ 150 parcelado 50/50); o GRS entra depois que ele vir resultado.
"Não sei se funciona pro meu tipo de negócio"	Mostrar a demo e citar casos de comércios parecidos (prova social coletada em Castelo).
"Já tenho quem cuida disso" ou "Meu sobrinho cuida disso"	Perguntar se a pessoa entrega com prazo e consistência mensal; oferecer o jingle avulso como teste de qualidade sem compromisso de recorrência.
"Preciso pensar"	Marcar retorno em data certa (não deixar em aberto); deixar cartão/contato de WhatsApp.
"É caro"	Reforçar que R\$ 150 (ou R\$ 200 com vídeo) é o valor de uma música só, sem mensalidade, e que R\$ 950 por mês (GRS) é menos que uma campanha de rádio local ou meio período de um funcionário pra cuidar das redes sociais.

Técnica de subir do avulso para a recorrência: nunca empurrar o GRS antes de entregar o jingle. A conversão para mensal acontece de preferência depois da entrega, quando o comerciante já ouviu o resultado (o produto vende o próximo produto). A equipe de relacionamento da Agência no Bolso entra pós-entrega para fechar o upsell.

6. Metas e cronograma dos 90 dias

6.1 Faturamento mês a mês — sprint de jingle (100% da meta dos 50 mil)

A meta dos R\$ 50.000,00 é **100% jingle** (GRS é medido à parte, seção 6.2). Ticket médio de jingle usado nesta projeção — Premissa (ajustável): mix 70% Jingle IA (R\$ 150,00) + 30% Jingle + Vídeo (R\$ 200,00) = ticket médio de R\$ 165,00.

Mês	Faturamento em jingles	Qtd. de jingles (ticket médio R\$165)	Jingle IA (~70%)	Jingle + Vídeo (~30%)
Mês 1	R\$ 9.000,00	~55	~39	~16
Mês 2	R\$ 16.000,00	~97	~68	~29
Mês 3	R\$ 25.000,00	~152	~106	~46
Total 90 dias	R\$ 50.000,00	~304	~213	~91

Conta: $R\$9.000 \div R\$165 \approx 55$ jingles; $R\$16.000 \div R\$165 \approx 97$ jingles; $R\$25.000 \div R\$165 \approx 152$ jingles. Dentro de cada mês, 70% viram Jingle IA (R\$150) e 30% viram Jingle+Vídeo (R\$200); conferindo pelo preço: Mês 1 ($39 \times 150 + 16 \times 200 = R\$ 8.850,00$), Mês 2 ($68 \times 150 + 29 \times 200 = R\$ 16.000,00$), Mês 3 ($106 \times 150 + 46 \times 200 = R\$ 25.100,00$) — bate com a meta do mês, com diferença de poucas dezenas de reais por causa do arredondamento de unidade.

6.2 Carteira GRS — recorrência, separada da meta dos 50 mil

Meta de carteira: **30 clientes GRS ativos** (R\$ 950,00/mês cada), construída ao longo do sprint e sustentada depois dele. Curva de crescimento definida pelo Joel: **10 novos clientes GRS por mês**, de forma linear (ajustável no cadastro/CRM real se o ritmo em campo for diferente):

Mês	Novos clientes GRS no mês	Clientes GRS ativos (acumulado)	Faturamento GRS da empresa	Comissão do Yan (R\$50/cliente)
Mês 1	10	10	R\$ 9.500,00/mês	R\$ 500,00/mês
Mês 2	10	20	R\$ 19.000,00/mês	R\$ 1.000,00/mês
Mês 3	10	30	R\$ 28.500,00/mês	R\$ 1.500,00/mês

Ao fim dos 90 dias, com a meta de carteira batida, o Yan tem R\$ 1.500,00/mês recorrente e vitalício (enquanto os 30 clientes seguirem ativos), somado ao que já ganhou no sprint (R\$ 15.000,00 se bateu os 50 mil em jingle).

6.3 Metas semanais e diárias de visita e fechamento

Base de cálculo: Yan trabalhando 6 dias por semana, cerca de 25 dias úteis por mês (~4 semanas), e uma **taxa de conversão estimada de 1 fechamento a cada 10 visitas de**

porta a porta. Premissa (ajustável): sem dado histórico de conversão para este time ainda; recalibrar assim que houver 1 a 2 semanas de dado real em Castelo.

Mês	Fechamentos totais no mês (jingles + novos GRS)	Fechamentos/ semana	Visitas/dia (estimado)	Visitas/ semana
Mês 1	65 (55 jingles + 10 GRS)	~16 a 17	~26	~156
Mês 2	107 (97 jingles + 10 GRS)	~26 a 27	~43	~257
Mês 3	162 (152 jingles + 10 GRS)	~40 a 41	~65	~389

Leitura direta para o Yan: no primeiro mês, cerca de **2 a 3 fechamentos por dia** (jingle + GRS somados) já cobre a meta; no terceiro mês, o ritmo sobe para cerca de **6 a 7 fechamentos por dia**, o que só é sustentável se a prova social de Castelo já estiver funcionando como argumento de venda.

7. Dados de mercado (território)

- **540 empresas ativas** nas 5 cidades, segundo IBGE.
- **1.700 a 2.850 negócios com MEI** (estimativa) no mesmo território.
- Cenário conservador: 10 clientes GRS ativos = R\$ 9.500,00/mês de faturamento recorrente da empresa.
- Cenário base: 20 clientes GRS ativos = R\$ 19.000,00/mês.
- Cenário meta (30 clientes): R\$ 28.500,00/mês, com R\$ 1.500,00/mês de comissão pro Yan.

Leitura: a meta de 30 clientes GRS representa cerca de **5,5% das 540 empresas ativas** (IBGE) do território, ou entre 1,1% e 1,8% da base ampliada de MEI (1.700 a 2.850).

Penetração baixa em qualquer leitura, o que indica que a meta cabe folgadoamente no tamanho do mercado disponível. O gargalo do projeto é a porta de entrada (jingle, prospecção de rua) e a conversão do vendedor, não demanda de mercado. A entrada acontece pelo jingle (R\$ 150/200); a subida pra recorrência acontece pelo GRS (R\$ 950/mês).

8. Material de apoio que o Yan leva a campo

1. **Catálogo/portfólio** impresso ou digital (celular/tablet), com exemplos de artes, reels e vídeos já entregues.
 2. **Demo de jingle** pronta para tocar na hora (áudio curto, referência de qualidade).
 3. **PDF de proposta comercial** personalizável, gerado a partir do sistema (ver seção 9), com nome do comércio e resumo da oferta.
 4. **Tabela de preços** impressa/digital, igual à da seção 4.
 5. **Forma de pagamento**: Pix, com o fluxo 50% adiantado + 50% na entrega para o jingle, e cobrança mensal antecipada para o GRS (sem fiado).
 6. **Agendamento**: forma de marcar retorno/entrega/gravação diretamente no sistema ou por WhatsApp.
-

9. Especificação da página/sistema — 50k.agencianobolso.com.br

Esta seção é o brief técnico para a equipe que vai construir a página/sistema. Requisitos numerados, para construção direta sem necessidade de perguntas adicionais (o que não estiver definido está marcado como Premissa, ajustável no cadastro).

9.1 Estrutura geral

1. Landing page pública da **Agência no Bolso**: reaproveita o CONTEÚDO da oferta já publicada em jm.joelvisgueira.com.br (textos, portfólio, dados de mercado, preços) apenas como referência de origem — a MARCA que aparece na página é Agência no Bolso, nunca JM Marketing. Adaptada para o contexto do Projeto 50K (menção ao Yan como vendedor de campo, ao território, à meta).
2. Seção institucional com a oferta: portfólio de serviços e tabela de preços da seção 4 deste documento.
3. Seção de dados de mercado (seção 7 deste documento), usada como prova de viabilidade.
4. Canal de contato via WhatsApp: campo configurável no cadastro do sistema. Premissa (ajustável): começa com o número do Yan (a preencher), com fallback para o número comercial da Agência no Bolso (a preencher), com botão de clique direto.
5. Seção de agendamento (formulário simples ou integração de calendário) para marcar visita, entrega de jingle ou reunião de fechamento de GRS.

9.2 Gerador de PDF de proposta

1. Formulário simples (nome do comércio, cidade, contato, serviço de interesse) que gera um PDF de proposta comercial personalizado, no padrão visual do Joel (tema escuro + dourado, Georgia, ver referência em /opt/MAIA/workspace/trilha-atendimento/trilha.html), trazendo a tabela de preços e as condições de pagamento.
2. O PDF gerado deve poder ser baixado na hora e/ou enviado automaticamente por WhatsApp para o número informado no formulário.

9.3 Área/placar do vendedor (dashboard do Yan)

Área autenticada (acesso protegido por basic_auth, seguindo o padrão de outros painéis do Joel, ex. elianamei), com:

1. **Placar de meta (sprint de jingle)**: valor total já faturado em jingles no período dos 90 dias, valor que falta para bater os R\$ 50.000,00, barra de progresso visual.
2. **Comissão do sprint (30%)**: cálculo automático de 30% sobre o valor faturado em jingles dentro da janela dos 90 dias, exibindo o valor já "ganho" pelo Yan até o momento.
3. **Comissão recorrente da carteira GRS (R\$ 50 fixo por cliente ativo/mês)**: contador de clientes GRS ativos multiplicado por R\$ 50,00, exibindo o total mensal do Yan (meta 30 clientes = R\$ 1.500,00/mês). Carteira ativa listada por cliente, mês a mês, enquanto cada um seguir ativo. Não é percentual, é valor fixo por cliente.
4. **Clientes fechados por cidade**: contagem de clientes/contratos fechados (jingle e GRS), segmentados por cidade (Castelo do Piauí, Buriti dos Montes, São Miguel do Tapuio, Juazeiro do Piauí, Assunção do Piauí), com destaque para o status de "Castelo validado" (ver critério da seção 3).
5. **Funil de visitas**: registro manual (input rápido, tipo contador) de visitas realizadas no dia/semana, fechamentos por tipo (Jingle IA, Jingle + Vídeo, Edição avulsa, GRS), e taxa de conversão calculada automaticamente (fechamentos ÷ visitas).
6. **Metas de referência**: exibir lado a lado a meta do mês (jingle, ver seção 6.1, e GRS, ver seção 6.2) e o realizado até o momento, para o Yan (e o Joel) acompanharem se o ritmo está no caminho dos 50k em jingle e dos 30 clientes GRS.
7. Entrada de dados simples o suficiente para ser preenchida pelo próprio Yan em campo, pelo celular, sem fricção (idealmente formulário de poucos campos ou botões de incremento rápido).
8. Histórico/lista de todos os fechamentos com data, comércio, cidade, serviço (Jingle IA, Jingle + Vídeo, Edição avulsa, GRS) e valor, para auditoria e para gerar prova social (extrair depoimentos/casos de clientes já fechados).

9.4 Requisitos técnicos gerais

1. Design no padrão visual do Joel: tema escuro (#0D0D0D) + dourado (#C8A03A/#D4AF37), tipografia serifada Georgia, monograma JV, seguindo o padrão já usado nos demais sites e PDFs dele. Não usar azul (cor reservada a produtos como o AzulMEI).
2. Rodapé padrão de todos os sites do Joel (Agência no Bolso, MAIA, links institucionais), conforme padrão já em uso nos outros domínios.
3. Card de embed (Open Graph) com imagem 1200x630 ao compartilhar o link, seguindo o padrão já adotado nos demais sites.
4. Responsivo para celular, já que o uso principal em campo é via smartphone (tanto pelo comerciante ao ver a proposta quanto pelo Yan ao lançar dados no painel).
5. Subdomínio: 50k.agencianobolso.com.br, painel protegido por basic_auth. Provisionamento de DNS e certificado seguem o padrão já usado para os demais subdomínios do Joel/Agência no Bolso [execução caberá à Léo/infra, fora do escopo deste documento].

10. Riscos e cuidados

- **Recorrência que não se sustenta:** se a equipe de produção da Agência no Bolso não conseguir sustentar qualidade e prazo com o crescimento da carteira GRS (0 → 30 clientes), a churn pode comprometer a meta de R\$ 1.500,00/mês do Yan. Recomenda-se acompanhar capacidade de entrega junto com o ritmo de vendas.
- **Entrega não acompanhar a venda:** o jingle promete prazo de até 3 dias; atraso recorrente pode derrubar a conversão para GRS (o upsell depende do comerciante já ter visto um resultado bom e rápido).
- **Sazonalidade do comércio local:** comércios do interior podem ter variação de caixa por época do ano (safra, datas comemorativas, início de mês); vale mapear se algum dos 90 dias do projeto cruza um período de baixa.
- **Conversão de campo desconhecida:** a taxa de 1 fechamento a cada 10 visitas usada neste documento é uma estimativa, não um dado medido. As metas de visita da seção 6.3 devem ser recalibradas assim que houver 1 a 2 semanas de dado real em Castelo.
- **Dependência de uma única pessoa em vendas:** todo o volume de 90 dias depende do ritmo de um vendedor só (Yan). Premissa (ajustável): não há reforço de equipe previsto no MVP; o Yan valida sozinho em Castelo antes da expansão. Se ele adoecer, sair ou não bater ritmo, o Joel decide reforço na hora.

11. Próximos passos

1. Premissas aplicadas neste documento, ajustáveis no cadastro/CRM real quando o Joel quiser mudar: mix de jingle 70% Jingle IA / 30% Jingle + Vídeo; WhatsApp do canal começando com o número do Yan (a preencher), fallback número comercial da Agência no Bolso (a preencher); sem reforço de equipe no MVP (Yan valida sozinho); início do projeto imediato, assim que a MAIA do Salatiel entregar o painel.
2. Joel repassa este documento para a MAIA do Salatiel construir a página/sistema em 50k.agencianobolso.com.br, seguindo os requisitos numerados da seção 9.
3. Provisionamento de DNS/infra do subdomínio (equipe técnica, fora do escopo deste documento).
4. Preparação do material de campo do Yan (seção 8): catálogo, demo de jingle, tabela de preços impressa.
5. Início da Fase 1 em Castelo do Piauí, com acompanhamento diário do funil de visitas até bater o critério de validação da seção 3.
6. Após validação de Castelo, expansão para as demais 4 cidades do território.

Fim do documento. Fonte da oferta (referência de conteúdo e preços): jm.joelvisgueira.com.br. A operação e a marca do Projeto 50K são da Agência no Bolso, não da JM Marketing. Elaborado por Caio (Gestão de Projetos) a pedido do Joel, para uso pela equipe técnica do Salatiel. Modelo comercial e de marca corrigidos e confirmados pelo Joel em 19/08/2026.