

CLAIRÂME DIGITAL

# WORKBOOK

## *O Meu Roteiro Digital*

---

Um kit prático para clarificar a tua estratégia digital, identificar as tuas ferramentas e passar à acção – adaptado à tua actividade.

**8 ETAPAS**

**EXERCÍCIOS PRÁTICOS**

**PLANO DE ACÇÃO 30 DIAS**

[www.clairamedigital.com](http://www.clairamedigital.com) · [@clairamedigital](https://twitter.com/clairamedigital) · [contact@clairamedigital.com](mailto:contact@clairamedigital.com)

# A minha actividade e o meu público

Antes de tudo, clarifica o que fazes e para quem. É a base de qualquer estratégia digital eficaz. Quanto mais preciso for o teu público, mais a tua mensagem ressoa — e mais vendes.

## A MINHA ACTIVIDADE NUMA FRASE SIMPLES

Ex: "Vendo arranjos florais para eventos" · "Ofereço coaching de negócio online" · "Tenho um restaurante familiar"

---

## O MEU CLIENTE IDEAL — DESCREVE-O CONCRETAMENTE

Idade · Situação · O que o preocupa · O que procura · Onde passa o tempo online

---

## O SEU PROBLEMA PRINCIPAL QUE EU RESOLVO

Usa as suas próprias palavras — não jargão profissional

---

## A TRANSFORMAÇÃO QUE OFEREÇO (ANTES / DEPOIS)

Antes: tinha este problema. Depois: obtém este resultado.

---

**EXEMPLOS POR SECTOR DE ACTIVIDADE**

Encontra o teu sector — e identifica o teu público e os teus clientes ideais.

**Comércio local — Padaria · Restaurante · Café · mercearia · Talho**

Actividades de proximidade com clientela local regular. A visibilidade no Google Maps e as avaliações de clientes são determinantes.

**EXEMPLOS DE OFERTAS**

Venda em loja, encomendas online para eventos  
Menu do dia, prato de empresa, entrega local  
Subscrição semanal de café ou pão  
Cabazes e prendas para ocasiões

**FERRAMENTAS PRIORITÁRIAS**

Google Business (prioridade absoluta)  
Página Facebook  
WhatsApp Business  
Canva para os visuais

**Comércio local — Florista · Decoração · Presentes · Livraria**

Clientela entre 25 e 60 anos que pesquisa no Google e se inspira no Instagram e Pinterest.

**EXEMPLOS DE OFERTAS**

Ramos personalizados a partir de 30€  
Subscrição mensal de flores  
Decoração de casamentos e eventos por orçamento  
Ateliers de criação floral

**FERRAMENTAS PRIORITÁRIAS**

Google Business  
Instagram  
Pinterest  
Canva

**Serviços pessoais — Cabeleireiro · Esteticista · Coach desportivo · Fisio · Osteo**

Clientela local de todas as idades. Google Business é essencial. A marcação online simplifica a gestão.

**EXEMPLOS DE OFERTAS**

Corte mulher 45€, luzes 85€, pack noiva  
Tratamento facial 65€, depilação, massagem  
Sessão coaching desportivo 60€, pack 10 sessões  
Avaliação postural, acompanhamento pós-operatório

**FERRAMENTAS PRIORITÁRIAS**

Google Business  
Calendly (marcação online)  
Instagram  
WhatsApp Business

**Artesanato & criação — Velas · Bijuteria · Costura · Sabonetes · Macramé · Arte**

Público principal: mulheres 25-50 anos no Instagram, Pinterest e Etsy. Os vídeos de fabrico geram muito engagement.

**EXEMPLOS DE OFERTAS**

Velas artesanais 12-25€, cabazes 35€  
Bijuteria peça única 25-80€, coleção cápsula  
Criações de costura por medida, arranjos  
Ateliers de criação 35-65€  
Box de subscrição mensal

**FERRAMENTAS PRIORITÁRIAS**

Instagram (Reels de fabrico)  
Etsy ou Shopify  
Pinterest  
Canva

### **Alojamento & eventos – Quinta · Casa rural · Quartos · Sala de recepção**

Booking.com e Google Business para visibilidade imediata. Instagram e site web para inspirar e converter.

#### **EXEMPLOS DE OFERTAS**

Noite a partir de 80€, fim de semana romântico, semana foliada

Aluguer de sala 800€/dia, pack casamento chave na mão

Estadia bem-estar com tratamentos, seminários de empresa

Mesa de hóspedes e experiências locais

#### **FERRAMENTAS PRIORITÁRIAS**

Booking.com / Airbnb

Google Business

Site web com formulário

Instagram

WhatsApp Business

### **Alimentação & catering – Catering · Food truck · Aulas de culinária · Mercearia fina**

Google Business para ser encontrado localmente. WhatsApp para encomendas. Instagram para fotos de pratos.

#### **EXEMPLOS DE OFERTAS**

Prato de empresa a partir de 12€/pessoa

Buffet de evento por orçamento

Aulas de culinária 60€/pessoa, aulas privadas

Produtos locais e artesanais para levar

#### **FERRAMENTAS PRIORITÁRIAS**

Google Business

WhatsApp Business

Instagram

Formulário de encomenda online

# A minha oferta do momento

Uma oferta clara compreende-se numa frase. O teu cliente deve saber imediatamente o que propões, para quem, a que preço e o que vai obter.

## A MINHA OFERTA PRINCIPAL — O QUE VENDO

Ex: "Ramos personalizados" · "Menu do dia 15€" · "Sessão foto 2h" · "Formação online 97€"

---

## O PREÇO DA MINHA OFERTA PRINCIPAL

---

## O QUE O CLIENTE OBTÉM CONCRETAMENTE — LISTA OS ELEMENTOS

Produto entregue? Serviço prestado? Resultado esperado? Prazo? Garantia?

---

## A MINHA FÓRMULA DE OFERTA COMPLETA

"Ofereço [o quê] a [quem] por [quanto] — e obtém [resultado]."

---

#### EXEMPLOS DE OFERTAS POR SECTOR

##### **Comércio local (padaria, café, mercearia)**

- Venda em loja + encomendas especiais para eventos
- Menu do dia 12-18€, fórmula semana
- Cabazes para Natal e ocasiões

##### **Florista, decoração, presentes**

- Ramo personalizado 35-80€
- Decoração casamento por orçamento
- Subscrição mensal de flores 45€/mês
- Atelier de criação floral 55€

##### **Serviços (cabeleireiro, estética, bem-estar)**

- Corte + brushing 55€
- Tratamento facial 65€
- Pack sessões desporto 10x500€
- Forfait noiva por orçamento

##### **Artesanato (bijuteria, velas, costura, sabonetes)**

- Peça única 25-80€
- Cabaz de prendas 35-55€
- Atelier de criação 45-65€
- Box de subscrição mensal 25€

---

##### **Alojamento e eventos**

- Noite B&B; 80-150€
- Fim de semana 2 noites com mesa de hóspedes
- Aluguer sala casamento 800-2500€
- Seminário empresa fórmula completa

##### **Coach, mãe digital, formação online**

- Chamada descoberta 45min gratuita
- Sessão coaching 1:1 2h a 147€
- Mini-curso online 9-27€
- Programa acompanhamento 3 meses

##### **Revenda, loja online, Amazon**

- Artigos seleccionados 15-80€
- Box surpresa mensal
- Bundle de produtos complementares
- Venda em lote saldado



# A minha presença digital actual

Faz o ponto do que já tens. Não precisas de tudo — o que tens deve estar bem configurado e actualizado.

## B2C — Vendes directamente ao consumidor final

### O QUE JÁ TENHO (B2C)

- Ficha Google Business criada, completa e regularmente actualizada
- Perfil Instagram profissional com bio clara e link activo
- Página Facebook profissional activa
- Site web ou página de venda operacional
- Sistema de marcação online (Calendly ou outro)
- Meio de pagamento online configurado (Stripe, PayPal, SumUp)
- Lista de email com pelo menos um email de boas-vindas automático

## B2B — Vendes a empresas ou profissionais

### O QUE JÁ TENHO (B2B)

- Perfil LinkedIn profissional optimizado com oferta visível
- Portfolio ou referências de clientes visíveis online
- Sistema de orçamento ou proposta comercial
- Página de contacto profissional com resposta em 24h
- Presença nos directórios profissionais do teu sector

### O QUE FALTA E QUE QUERO CRIAR EM PRIORIDADE

---

## A MINHA PRESENÇA DIGITAL – CONTINUAÇÃO

### O MEU SITE WEB ESTÁ REFERENCIADO NO GOOGLE? (SIM / NÃO / NÃO SEI)

Se não ou recente: otimiza primeiro a tua ficha Google Business. O referenciamento natural demora 3 a 6 meses – mas gera tráfego qualificado continuamente.

### O MEU ENDEREÇO URL (LINK DO MEU SITE OU PÁGINA DE VENDA)

### O QUE QUERO MELHORAR NO MEU SITE OU NA MINHA PRESENÇA ONLINE

---

## PRESENÇA DIGITAL PRIORITÁRIA POR SECTOR

### Comércio local (padaria, café, restaurante, mercearia)

1. Google Business – prioridade absoluta para ser encontrado localmente
2. Página Facebook – comunidade local, promoções, eventos
3. Instagram – se tens visuais atractivos (pratos, decoração, produtos)
4. WhatsApp Business – encomendas e questões rápidas de clientes

### Florista, decoração, artesanato criativo

1. Google Business + Instagram (indissociáveis para este sector)
2. Pinterest – inspiração floral e decoração, tráfego longo prazo
3. Etsy – se vendes criações online
4. Facebook – grupos locais e marketplace

### Serviços pessoais (cabeleireiro, bem-estar, desporto)

1. Google Business – para ser encontrado nas pesquisas locais
2. Instagram – antes/depois, realizações, stories dos bastidores
3. Calendly – marcação online sem trocas de mensagens
4. WhatsApp Business – confirmação e lembretes de marcações

### Coach, mãe digital, formação, ebook

1. Instagram ou Facebook (25-40 anos Instagram)
2. Systeme.io – funil de vendas, email automático, página de captura
3. LinkedIn – se vendes a profissionais (B2B)
4. YouTube ou TikTok – se crias conteúdo em vídeo educativo

### Quinta, casa rural, alojamento

1. Booking.com e/ou Airbnb para visibilidade imediata
2. Google Business – pesquisas locais directas
3. Instagram – mostrar os espaços, inspirar

4. Site web com disponibilidades e formulário de reserva

**Loja online, revenda, artesanato para venda**

1. Shopify ou Etsy – a tua loja online
2. Instagram Shopping – marcar os produtos directamente
3. Pinterest – tráfego longo prazo para produtos visuais
4. Meta Ads – publicidade segmentada para acelerar as vendas

# As minhas ferramentas digitais

Escolhe as ferramentas adaptadas à tua actividade — não todas, as certas. 2-3 bem utilizadas valem mais do que 10 a meas. Aqui porque cada ferramenta é útil e para que negócio serve.

## Google Business

Qualquer comércio local, qualquer serviço de proximidade

Quando alguém pesquisa "florista Braga" ou "restaurante Porto", o Google Business é o que aparece. Gratuito, poderoso, frequentemente negligenciado. Uma ficha completa com fotos recentes e respostas às avaliações aumenta significativamente as chamadas e visitas.

**Começa aqui antes de qualquer outra ferramenta se tens uma actividade física.**

## Canva

Toda a gente

Ferramenta de criação visual gratuita e intuitiva. Crias os teus posts de Instagram, cartazes, menus, flyers e visuais profissionais sem seres designer. A versão gratuita cobre 95% das necessidades.

**Usa os templates gratuitos — personaliza com as tuas cores e logótipo.**

## Instagram

Artesanato, moda, beleza, food, coaching, loja online

Plataforma visual ideal para mostrar os teus produtos ou serviços. Muito eficaz para mulheres de 25 a 45 anos. Os Reels (vídeos curtos) são o formato mais difundido actualmente.

**Publica 2-3 vezes por semana + stories diárias para proximidade.**

## Facebook

Comércio local, eventos, serviços familiares, 35-65 anos

Ainda muito activo para comunidades locais. Os grupos Facebook permitem chegar a clientes sem publicidade. A Marketplace permite vender localmente sem custos.

**Junta-te aos grupos locais da tua cidade — oferece valor antes de vender.**

## Systeme.io

Coaches, mãe digital, venda online, produtos digitais

Plataforma tudo-em-um gratuita até 2000 contactos. Crias páginas de venda, funis, formações e emails automáticos. O melhor ponto de partida para vender online sem tecnicidade.

**Começa por configurar o teu email de boas-vindas automático.**

## Shopify

Loja online, artesanato, revenda, produtos físicos

Loja online profissional a partir de 27€/mês. Simples de configurar, ligação directa com Instagram e Facebook Shopping.

**Ideal se vendes produtos físicos regularmente.**

## WordPress

Qualquer negócio que precise de um site profissional

Plataforma de criação de site mais utilizada do mundo. Mais flexível que Shopify, ideal para sites vitrine, blogs e portfolios. Necessita alojamento (OVH, Hostinger ~3-8€/mês).

**Escolhe WordPress para site à medida. Shopify para vender.**

## Etsy

Artesanato, bijuteria, velas, costura, decoração, papelaria

Marketplace especializada em artesanato e produtos feitos à mão. O mercado já existe — beneficias de uma audiência que procura exactamente o que fazes.

**Começa pelo Etsy para testar — cria a tua loja Shopify quando tiveres vendas regulares.**

## Calendly

Coaches, prestadores de serviços, fisioterapeutas, consultores

Marcação de consultas automática. Partilhas um link, o cliente escolhe um horário disponível, é confirmado automaticamente.

**Integra o link na tua bio do Instagram e na tua assinatura de email.**

### WhatsApp Business

Comércio local, catering, quinta, artesão, qualquer negócio de proximidade

Versão profissional do WhatsApp. Catálogo de produtos, mensagens automáticas, estado da encomenda.

**Activa as mensagens automáticas para os horários de fecho.**

### Meta Ads

Qualquer negócio pronto a investir 5-10€/dia

Publicidade segmentada no Facebook e Instagram. Escolhes quem vê o teu anúncio: idade, zona geográfica, interesses. 5€/dia pode gerar resultados se a tua oferta for clara.

**Começa por impulsionar uma publicação que já funciona bem organicamente.**

### Google Ads

Comércio local, serviços, qualquer negócio com site web

Aparece quando alguém pesquisa exactamente o que propões. Mais caro que Meta Ads mas a intenção de compra é mais elevada.

**Ideal para serviços locais com forte procura de pesquisa.**

### Pinterest

Moda, decoração, bijuteria, alimentação, coaching, organização

Motor de pesquisa visual. Um conteúdo bem optimizado pode gerar tráfego durante anos.

**Cria quadros temáticos e fixa regularmente.**

### ChatGPT / Claude

Toda a gente

Assistentes de IA para criar conteúdo 3 a 5 vezes mais rápido. Posts de Instagram, emails, descrições de produtos, ideias de conteúdo. Mantens a tua voz — a IA ajuda-te a formular. Gratuito na versão básica.

**Dá-lhe exemplos da tua forma de escrever para que se adapte à tua voz.**

---

#### AS FERRAMENTAS QUE JÁ UTILIZO

#### AS 2 FERRAMENTAS QUE QUERO IMPLEMENTAR EM PRIORIDADE

Escolhe de acordo com o teu sector — não todas ao mesmo tempo

# As redes sociais – qual é a certa para ti?

Cada rede atinge um público diferente. Não se trata de estar em todo o lado – mas de estar no lugar certo, com a mensagem certa, para a pessoa certa.

## Instagram

**PÚBLICO:** Mulheres 25-45 anos, visual, compra por impulso

Ideal para produtos visuais (bijuteria, velas, roupa, food) e serviços. Os Reels são o formato mais difundido. Publica regularmente fotos de qualidade + stories para proximidade.

**Se o teu público é uma mulher entre 25 e 45 anos que gosta de se inspirar – Instagram é a tua rede principal.**

## Facebook

**PÚBLICO:** Todo o público 30-65 anos, comunidades locais

Muito eficaz para comunidades locais e grupos temáticos. A Marketplace permite vender sem custos. Ideal para os 35 anos e mais.

**Junta-te aos grupos locais da tua cidade e dá valor antes de vender.**

## Pinterest

**PÚBLICO:** Mulheres 25-50 anos, inspiração e projectos

Motor de pesquisa visual. As pessoas procuram inspiração para os seus projectos. Um pin otimizado pode gerar tráfego durante 2 a 3 anos.

**Ideal para lojas, artesanato, coaching e tudo o que toca a inspiração.**

## TikTok

**PÚBLICO:** Jovens adultos 15-35 anos, conteúdo rápido e divertido

Alcance orgânico ainda muito elevado. Conteúdo autêntico, educativo ou divertido. Ideal se tens como alvo os menores de 35 anos e estás à vontade em vídeo.

**Filma bastidores, transformações, tutoriais rápidos.**

## WhatsApp Business

**PÚBLICO:** O teu público que já te conhece

Comunicação directa com os teus clientes existentes. Listas de difusão, catálogo de produtos, mensagens automáticas.

**WhatsApp serve para fidelizar os teus clientes existentes – não para encontrar novos.**

## LinkedIn

**PÚBLICO:** Profissionais e empresas B2B, 30-55 anos

A rede profissional por excelência. Se vendes a empresas ou managers, LinkedIn é essencial.

**Indispensável para coaches, consultores e formadores que vendem a profissionais.**

## YouTube

**PÚBLICO:** Todo o público, conteúdo longo e educativo

Segundo motor de pesquisa mundial. Se crias vídeos explicativos, YouTube gera tráfego longo prazo.

**Ideal para especialistas que querem construir autoridade no seu domínio.**

## Google (referenciamento natural)

**PÚBLICO:** Todo o público, intenção de compra forte

Ter um site referenciado permite-te aparecer quando alguém pesquisa o que propões. Estratégia longo prazo (3-6 meses) mas tráfego qualificado continuamente.

**Google é o único canal onde as pessoas te procuram com verdadeira intenção de compra.**

## AS REDES QUE JÁ UTILIZO

Nota também há quanto tempo e com que frequência publicas

Empty rounded rectangular box for notes or input.

**A REDE QUE QUERO DESENVOLVER EM PRIORIDADE — E PORQUÊ**

Escolhe 1 só rede para desenvolver realmente bem antes de acrescentar outra

Empty rounded rectangular box with a horizontal line at the bottom, for notes or input.

# Os meus parceiros e a minha rede

As parcerias estratégicas podem gerar mais clientes do que a publicidade paga. Um parceiro ideal serve a mesma clientela que tu – sem concorrência directa.

## OS MEUS PARCEIROS ACTUAIS (SE TIVERES)

Pessoas ou empresas que já te recomendam ou com quem trabalhas

---

## PARCEIROS IDEAIS QUE QUERO CONTACTAR

Quem serve a mesma clientela que tu – quem ganharia em te recomendar?

---

## COMO OS VOU CONTACTAR

Mensagem pessoal, email, encontro, evento local...

---

## PARCEIROS IDEAIS POR SECTOR

### **Florista**

- Organizadores de casamentos e eventos
- Fotógrafos de casamento
- Salas de recepção, castelos, quintas
- Lojas de noiva e papelaria
- Funerárias
- Wedding planners e agências de eventos

### **Coach, consultor, formador**

- Contabilistas e técnicos de contas
- Advogados e notários
- Associações de empresários
- Espaços de coworking
- Outros coaches complementares
- Plataformas de e-learning

### **Restaurante, catering, food truck**

- Salas de recepção e quintas
- Empresas locais
- Organizadores de casamentos
- Turismo e hotéis
- Associações e câmaras municipais
- Mercearias finas e adegas

### **Artesanato, bijuteria, velas, costura, sabonetes**

- Lojas de presentes e concept stores (depósito-venda)
- Fotógrafos (colaborações de shooting)
- Organizadores de feiras de artesanato
- Bloggers e criadores de conteúdo
- Institutos de beleza, cabeleireiros (depósito-venda)
- Outros artesãos para cabazes de prendas

### **Quinta, casa rural, alojamento**

- Fotógrafos de casamento
- Catering e restaurantes locais
- DJ, músicos, animadores
- Wedding planners
- Turismo local
- Floristas e decoradores
- Agências imobiliárias locais

### **Serviços pessoais, bem-estar**

- Médicos, fisioterapeutas, osteopatas
- Ginásios e clubes desportivos
- Farmácias locais
- Empresas (massagem e bem-estar no trabalho)

Associações e comités de empresa

Hotéis e spas

**Loja online, revenda, boutique digital**

Influenciadores e criadores de conteúdo no teu nicho

Blogs e sites temáticos

Outras lojas complementares

Grupos Facebook do teu nicho

Jornalistas e revistas online

# A minha estratégia de conteúdo

O conteúdo serve para atrair, convencer e fidelizar. A regularidade supera a quantidade. 1 post/semana constante vale mais do que 7 posts e depois silêncio.

## A REGRA DOS 3 TIPOS DE CONTEÚDO

TIPO	PROPORÇÃO	EXEMPLOS CONCRETOS
Útil	40 %	Dicas do teu sector · Conselhos práticos · FAQ · Tutoriais rápidos · Informações úteis para o teu público
Humano	30 %	A tua história · Os teus bastidores · Os teus valores · As tuas dúvidas e orgulhos · O que te torna única
Venda	30 %	Apresentação de ofertas · Testemunhos de clientes · Antes/depois · Chamada à acção · Promoções

## EXEMPLOS DE CONTEÚDO PARA CADA TIPO

### Conteúdo ÚTIL — ideias genéricas adaptáveis

- Mostra o teu espaço de trabalho ou a tua loja com uma dica prática
- "O que verifico sempre antes de [fazer o teu serviço/produto]"
- "3 coisas a saber antes de comprar [o teu tipo de produto]"
- "A pergunta que os meus clientes fazem mais — aqui está a minha resposta"
- "O erro que 90% das pessoas cometem quando [problema que resolves]"

### Conteúdo HUMANO — ideias genéricas adaptáveis

- "Porque é que lancei este negócio" — a tua história em 5 linhas
- Uma foto dos bastidores com o que estavas a fazer esta manhã
- "O que me orgulha no meu trabalho esta semana"
- "Um momento difícil — e o que aprendi com isso"
- "Antes / depois" do teu próprio percurso ou de um cliente

### Conteúdo VENDA — ideias genéricas adaptáveis

- "Procuras [problema]? Aqui está o que proponho."
- Testemunho de cliente (com a sua permissão) + resultado obtido
- Foto do teu produto/serviço com o preço indicado claramente
- "Ainda tenho 2 vagas este mês — interessada?"
- "Antes/depois" de um cliente — o problema + a solução + o resultado

## AS MINHAS 3 IDEIAS DE POSTS PARA ESTA SEMANA (1 POR TIPO)

1 útil + 1 humano + 1 venda

Empty rounded rectangular box with a horizontal line near the top.

**A MINHA FREQUÊNCIA REALISTA (1/SEMANA · 2-3/SEMANA · DIÁRIO)**

Empty rounded rectangular box.

**O MEU CALENDÁRIO EDITORIAL — 4 SEMANAS**

U = Útil · H = Humano · V = Venda

	SEGUNDA / TERÇA	QUARTA / QUINTA	SEXTA / SÁB
Semana 1			
Semana 2			
Semana 3			
Semana 4			

**A MINHA IDEIA DE CONTEÚDO RECORRENTE (EX: DICA DE SEGUNDA-FEIRA)**

# Os meus bloqueios e as minhas prioridades

Identifica o que te impede verdadeiramente de avançar. Uma só prioridade por mês. Não dez.

## O QUE ME BLOQUEIA MAIS NESTE MOMENTO

Técnica? Tempo? Sem estratégia? Medo de vender? Pouco visível? Oferta pouco clara?

---

## A MINHA PRIORIDADE NÚMERO 1 PARA OS PRÓXIMOS 30 DIAS

Uma só — o que mudaria mais se o resolvesse?

---

## O QUE PRECISARIA PARA LÁ CHEGAR

Competências? Tempo? Orçamento? Acompanhamento?

---

## PERGUNTAS DE CLARIFICAÇÃO — ONDE ESTÁS?

- Sei exactamente o que vendo e a quem
- O meu cliente ideal pode encontrar-me facilmente online
- Tenho uma forma simples para as pessoas comprarem ou contactarem-me
- Publico conteúdo de forma regular (mesmo 1 vez por semana)
- Conheço as 2-3 ferramentas adaptadas à minha actividade
- Identifiquei os meus parceiros potenciais
- Estou à vontade para falar do meu preço e das minhas ofertas

### PLANO DE ACÇÃO 30 DIAS — EXEMPLO

A título indicativo — adapta à tua situação e prioridade número 1.

#### SEMANA 1 — As bases indispensáveis

- Completar ou criar a minha ficha Google Business (fotos, descrição, horários)
- Redigir a minha oferta numa frase: "Ajudo [quem] a [quê] graças a [como]"
- Publicar o meu primeiro post de apresentação no Instagram ou Facebook
- Listar os meus 3 parceiros ideais a contactar este mês

#### SEMANA 2 — Visibilidade e primeiros contactos

- Pedir 3 avaliações Google a clientes satisfeitos (mensagem pessoal)
- Contactar um parceiro potencial (sem pressão, propondo valor)
- Criar um visual profissional com Canva para a minha oferta principal
- Configurar o meu link de marcação ou pagamento (Calendly, Stripe, PayPal)

#### SEMANA 3 — O sistema que trabalha por ti

- Criar a minha página de captura ou o meu formulário de contacto
- Configurar o meu email de boas-vindas automático no Systeme.io
- Planear os posts da semana seguinte com antecedência (Meta Business Suite)
- Testar o meu percurso de cliente: é fácil comprar ou contactar-me?

#### SEMANA 4 — Analisar, ajustar, recomeçar

- Verificar as minhas estatísticas: que conteúdo gerou mais mensagens ou vendas?
- De onde vêm os meus contactos ou clientes este mês?
- Contactar um segundo parceiro potencial
- Definir a minha prioridade número 1 para o mês seguinte

**O MEU PLANO DE ACÇÃO PESSOAL — 30 DIAS**

A PREENCHER — Completa com as tuas próprias acções, adaptadas à tua actividade e prioridade real.

**A MINHA PRIORIDADE NÚMERO 1 ESTE MÊS**

**O MEU OBJECTIVO MENSURÁVEL NO FIM DO MÊS**

Ex: 5 avaliações Google · 8 posts publicados · email de boas-vindas configurado · 3 parceiros contactados

**SEMANA 1 — As minhas 4 acções**

- 
- 
- 
- 

**SEMANA 2 — As minhas 4 acções**

- 
- 
- 
- 

**SEMANA 3 — As minhas 4 acções**

- 
- 
- 
- 

**SEMANA 4 — Balanço e prioridade do mês seguinte**

- 
- 
- 
-

---

# E agora?

*Tens perguntas? Algo te bloqueia?*

Este workbook ajudou-te a clarificar a tua situação. Mas cada negócio é diferente — e o que funciona para ti constrói-se de acordo com a tua realidade, a tua actividade e os teus objectivos.

Se queres um plano adaptado especificamente ao teu negócio — estou aqui. Começa por uma chamada gratuita de 45 minutos.

---

## **COACHING ESTRATÉGICO 1:1 • 147 €**

2h de videoconferência + Roteiro personalizado + 1 semana de acompanhamento WhatsApp · Em português ou em francês

**Reservar a minha chamada estratégica gratuita — 45 min**

**Reservar o meu coaching 2h — 147 €**

**Seguir-me no Instagram @clairamedigital**

**Contactar-me no WhatsApp +33 7 60 78 26 09**

---

Imprime este PDF para começar a preencher — ou guarda-o no teu telemóvel e preenche-o directamente.

---

[www.clairamedigital.com](http://www.clairamedigital.com) · [@clairamedigital](https://www.instagram.com/clairamedigital) · [contact@clairamedigital.com](mailto:contact@clairamedigital.com)