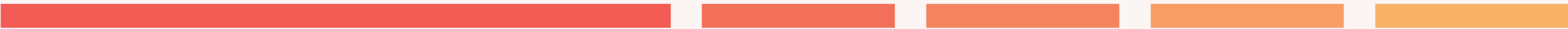


VENDAS PREVISÍVEIS

AGÊNCIA TUCY

Como pequenas
empresas param de
depender da sorte
para vender



GUIA COMPLETO

	DESCUBRA COMO EMPRESAS ESTÃO TRANSFORMANDO SEU MARKETING EM MÁQUINAS DE VENDAS QUE GERAM LEADS QUALIFICADOS DIARIAMENTE, SEM DEPENDER DE SORTE OU INDICAÇÕES.	VOL.01
		2026



SUMÁRIO

01. O FIM DO "MARKETING DE ESPERANÇA"	03
02. POR QUE 95% DAS EMPRESAS NÃO CONSEGUEM CRESCIMENTO PREVISÍVEL?	04
03. A VISÃO: UM SISTEMA QUE FUNCIONA 24/7	05
04. OS 3 PILARES: COMO FUNCIONA UM SISTEMA DE VENDAS PREVISÍVEL	06
05. PILAR 1: ESTRATÉGIA CLARA	07
06. PILAR 2: TRÁFEGO QUALIFICADO	12
07. PILAR 3: CONVERSÃO OTIMIZADA	16
08. COMO OS 3 PILARES TRABALHAM JUNTOS?	20
09. OS 5 ERROS QUE IMPEDEM SEU CRESCIMENTO	21
10. COMO UMA EMPRESA IMPLEMENTOU UM SISTEMA DE VENDAS PREVISÍVEL	22
11. VOCÊ ESTÁ PRONTO PARA IMPLEMENTAR?	23
12. QUEM SOMOS: AGÊNCIA TUCY	24
13. SEU PRÓXIMO PASSO	25
14. PERGUNTAS FREQUENTES	26



O FIM DO "MARKETING DE ESPERANÇA"

Você está aqui porque provavelmente está cansado.

- Cansado de investir em marketing e não saber o ROI.
- Cansado de ter meses bons e meses ruins.
- Cansado de depender de indicações para vender.
- Cansado de não ter um sistema.

Você investe dinheiro em marketing, mas não sabe exatamente quanto está gerando em receita.

Você contrata agências que prometem muito e entregam pouco.

Você tenta fazer sozinho, mas não tem tempo ou conhecimento.

Resultado? Você está preso no "Marketing de Esperança".

Você espera que algo funcione. Você espera que um anúncio gere leads.

Você espera que um post viralizar. Você espera que alguém te indique.

Mas esperança não é estratégia.

E é por isso que você está aqui.

Neste e-book, vou te mostrar como sair do "Marketing de Esperança" e entrar em um mundo onde você SABE que vai gerar leads.

Onde você SABE que vai vender.

Onde você SABE quanto cada real investido em marketing está gerando em receita.

Isso é um Sistema de Vendas Previsível.

E é possível para você também.

Vamos começar?

POR QUE 95% DAS EMPRESAS NÃO CONSEGUEM CRESCIMENTO PREVISÍVEL?

Deixa eu te fazer uma pergunta: *Quantos leads você gerou no mês passado?*

Você sabe o número exato? Se você respondeu "não" ou "mais ou menos", você está no grupo dos 95%. O grupo que não tem um sistema de vendas previsível.

AQUI ESTÁ O PROBLEMA:

A maioria das empresas trata marketing como um custo, não como um investimento.

Elas contratam agências que oferecem serviços isolados:

- Um mês pagam por "gestão de redes sociais"
- No outro, por "anúncios no Google"
- Depois, por "criação de conteúdo"

Cada serviço funciona independentemente. Não há conexão entre eles. Não há sistema. **Resultado? Muito gasto, pouco retorno.**

CENÁRIO TÍPICO:

Você investe R\$ 5.000,00 em marketing, gera 10 leads e fecha 1 venda.

Você não sabe:

- Qual canal gerou os leads?
- Qual é o custo por lead?
- Qual é o ROI real?
- Como replicar o sucesso?

Próximo mês, você tenta de novo e dessa vez você gera 3 leads.

Você fica frustrado, culpa a agência.

Você muda de agência e o ciclo recomeça.

ISSO É O "MARKETING DE ESPERANÇA".

Você espera que funcione. Mas não há sistema. Não há previsibilidade.

AGORA DEIXA EU TE FAZER OUTRA PERGUNTA:

Qual é o custo de você continuar assim?

Se você continuar gerando entre três a dez leads por mês de forma aleatória:

- Você vai vender 1-3 clientes por mês (se tiver sorte).
- Você vai deixar de ganhar milhões em receita.
- Você vai continuar dependendo de indicações.
- Você vai continuar sem crescimento previsível.

Quanto isso custa para você em 12 meses? Pense nisso.

Agora vamos para a solução.

A VISÃO: UM SISTEMA QUE FUNCIONA 24/7

Imagine isso: Você acorda de manhã, abre seu CRM e tem 5 novos leads que chegaram durante a noite.

Você vê que suas campanhas geraram R\$ 50.000,00 em receita potencial e sabe exatamente quanto cada lead custou.

Você sabe exatamente qual é seu retorno sobre investimento (ROI).

Você não precisa fazer nada. O sistema trabalha para você.

Isso não é ficção. Isso é um Sistema de Vendas Previsível. E é possível para você.

Neste e-book, vou te mostrar como construiremos isso.

Não é complicado e nem é mágica. É a combinação de estratégia, com execução e otimização contínua.

OS 3 PILARES: COMO FUNCIONA UM SISTEMA DE VENDAS PREVISÍVEL

Um Sistema de Vendas Previsível é construído sobre 3 pilares:

PILAR 1: ESTRATÉGIA CLARA

Você sabe exatamente quem é seu cliente ideal.

Você sabe qual é sua proposta de valor.

Você sabe qual é o melhor canal para você.

Você tem um plano de ação claro.

Sem estratégia clara, você está navegando no escuro.

PILAR 2: TRÁFEGO QUALIFICADO

Você tem um sistema que atrai o cliente ideal.

Você não atrai qualquer pessoa.

Você atrai pessoas que realmente querem o que você oferece.

Você tem múltiplos canais gerando tráfego.

Sem tráfego qualificado, você não tem leads.

PILAR 3: CONVERSÃO OTIMIZADA

Você tem um sistema que transforma leads em clientes.

Você não deixa leads caírem.

Você tem um funil de vendas claro.

Você tem automações que nutrem leads.

Sem conversão otimizada, você gera leads mas não vende.

ESSES 3 PILARES JUNTOS CRIAM UM SISTEMA DE VENDAS PREVISÍVEL.

Se você tem apenas 1 ou 2 pilares, você não tem um sistema. Você tem partes soltas. Vamos detalhar cada pilar.

PILAR 1: ESTRATÉGIA CLARA — SUA PROPOSTA DE VALOR

O primeiro passo para criar um sistema de vendas previsível é ter clareza estratégica. E tudo começa com UMA PERGUNTA:

“Quem é meu cliente ideal?”

A maioria das empresas não consegue responder essa pergunta com clareza.

Elas dizem coisas vagas como:

- "Meu cliente é qualquer empresa que precisa de marketing"
- "Meu cliente é qualquer pessoa que quer crescer"
- "Meu cliente é qualquer negócio"

Isso não é uma resposta. É uma evasiva.

AQUI ESTÁ O PROBLEMA:

Se você não sabe quem é seu cliente ideal, você não consegue:

- Criar mensagens que ressoem
- Escolher os canais certos
- Estruturar campanhas eficazes
- Medir resultados.

AGORA, DEIXA EU TE MOSTRAR COMO FAZER CERTO:

Seu cliente ideal tem:

1. PERFIL DEMOGRÁFICO

- Qual a idade dele? Onde ele mora? Qual o seu estado civil? Ele é classe média ou alta? Qual é a escolaridade dele?

2. PERFIL PROFISSIONAL

- Seu cliente é um profissional liberal, empreendedor ou CLT? Qual o cargo que ele ocupa na empresa que ele trabalha? Pode ser que ele seja um profissional da saúde ou trabalhe com tecnologia.

3. PROBLEMAS E DORES

- Quais são os problemas que ele passa? Falta de tempo para cuidar da sua rotina? Dificuldade para encontrar uma solução confiável? Medo de fazer um investimento errado?

4. OBJETIVOS E SONHOS

- Qual o objetivo do seu cliente? Ele quer evoluir na carreira? Ter mais tempo livre para a família? Conquistar estabilidade financeira?

5. COMPORTAMENTO E HÁBITOS

- Você sabe quanta pesquisa ele faz antes de fechar uma compra, por exemplo? Se ele acompanha as tendências nas redes sociais? Se ele prefere marcas tradicionais ou da moda?

Quando você responde essas perguntas com clareza, você tem um cliente ideal definido. E tudo muda a partir daí.

**VOCÊ SABE PARA QUEM FALAR.
VOCÊ SABE ONDE ENCONTRÁ-LO.
VOCÊ SABE QUAL MENSAGEM O ATRAI.**

Isso é o começo de um sistema de vendas previsível.

PILAR 1: ESTRATÉGIA CLARA — SUA PROPOSTA DE VALOR

Agora que você conhece seu cliente ideal, vem a próxima pergunta:

“Por que ele deveria escolher você?”

Essa é sua Proposta de Valor. E a maioria das empresas não tem uma clara. Elas dizem coisas como: "Nós oferecemos serviços de qualidade", "Nós temos 10 anos de experiência" ou "Nós somos inovadores"

Isso não é uma proposta de valor. É um clichê.

AQUI ESTÁ O PROBLEMA:

Se você não tem uma proposta de valor clara e diferenciada, você é só mais um no mercado. Você compete por preço, por "qualidade" e por coisas que todo mundo oferece.

Resultado? Você perde clientes para concorrentes.

AGORA, DEIXA EU TE MOSTRAR COMO FAZER CERTO:

Sua proposta de valor deve responder:

1. QUAL PROBLEMA VOCÊ RESOLVE?
2. COMO VOCÊ RESOLVE DE FORMA DIFERENTE?
3. QUAL É O RESULTADO?
4. POR QUE VOCÊ?

Quando você tem uma proposta de valor clara e diferenciada, você atrai clientes que realmente querem o que você oferece.

E isso é o segundo pilar de um sistema de vendas previsível.

PILAR 1: ESTRATÉGIA CLARA - SEUS MOTORES DE AQUISIÇÃO

Agora você conhece seu cliente ideal e tem uma proposta de valor clara. A próxima pergunta é:

“Onde vou encontrar meu cliente ideal?”

Essa é a escolha de seus Motores de Aquisição. E a maioria das empresas escolhe errado.

Elas tentam estar em TODOS os canais como: Facebook, Instagram, LinkedIn, Google Ads, e-mail, Cold Call, etc.

Resultado? Elas estão em lugar nenhum. Elas espalharam seus recursos tão fino que não funcionam em nenhum lugar.

AQUI ESTÁ O PROBLEMA:

Se você não escolhe os canais certos, você gasta dinheiro em canais que não funcionam. Você tira dinheiro de canais que funcionam.

Resultado? Você não vê resultados.

AGORA, DEIXA EU TE MOSTRAR COMO FAZER CERTO:

Existem três tipos de canais:

CANAL DE ORIGEM (Onde você atrai):

- LinkedIn (para B2B — Business to Business)
- Facebook/Instagram (para B2C — Business to Consumer)
- Google (para buscas)
- E-mail (para nutrição)

CANAL DE CONVERSÃO (Onde você converte):

- WhatsApp (conversas diretas)
- Telefone (ligações)
- Reunião (presencial ou online)

CANAL DE LAST CLICK (Onde você fecha):

- Google (cliente já decidido, quer bater o martelo)
- Seu site (cliente já decidido, quer comprar)

E o segredo? Você escolhe 1-2 canais de origem que funcionam para seu cliente ideal. Concentra seus recursos nesses canais e fica excelente neles. Depois você expande.

Por exemplo, se seu cliente ideal é dono de negócio B2B:

- Canal de origem: LinkedIn + e-mail
- Canal de conversão: WhatsApp + Telefone
- Canal de last click: Google

Você concentra seus recursos no LinkedIn e nas ações de e-mail. Você fica excelente nesses canais e depois você expande para outros canais.

Quando você escolhe os canais certos e concentra seus recursos, você começa a ver resultados.

E isso é o terceiro elemento de um sistema de vendas previsível.



PILAR 2: TRÁFEGO QUALIFICADO — ATRAINDO O CLIENTE IDEAL

Agora você tem estratégia clara. Você sabe quem é seu cliente ideal. Você sabe sua proposta de valor. Você sabe quais são seus motores de aquisição.

AGORA VEM O SEGUNDO PILAR: TRÁFEGO QUALIFICADO.

Tráfego qualificado é quando você atrai pessoas que realmente querem o que você oferece. **Mas não é qualquer pessoa — é a pessoa certa!**

AQUI ESTÁ O PROBLEMA:

A maioria das empresas gera tráfego, mas não qualificado. Elas colocam anúncios no Facebook, que geram 1.000 cliques e apenas 10 são de pessoas interessadas.

Resultado? Elas gastam muito para gerar pouco.

AGORA, DEIXA EU TE MOSTRAR COMO FAZER CERTO:

Tráfego qualificado vem de:

1. CONTEÚDO EDUCATIVO

- Você cria conteúdo que educa seu cliente ideal.
- Você mostra que você entende os problemas dele.
- Você mostra que você tem soluções.

Resultado: Pessoas interessadas chegam.

2. ANÚNCIOS ESTRATÉGICOS

- Você não faz anúncios genéricos.
- Você faz anúncios que falam diretamente para seu cliente ideal.
- Você mostra o problema que você resolve.
- Você mostra como você resolve diferente.

Resultado: Pessoas qualificadas clicam.

3. E-MAIL SEGMENTADO

- Você não envia e-mail para todo mundo.
- Você segmenta sua lista.
- Você envia mensagens relevantes para cada segmento.

Resultado: Pessoas engajadas recebem sua mensagem.

4. PARCERIAS E INDICAÇÕES

- Você se posiciona como especialista.
- Pessoas começam a te indicar.
- Você faz parcerias com complementares.

Resultado: Tráfego qualificado vem de forma orgânica.

QUANDO VOCÊ IMPLEMENTA ESSAS 4 ESTRATÉGIAS, VOCÊ COMEÇA A ATRAIR TRÁFEGO QUALIFICADO.

Isso é o segundo pilar de um sistema de vendas previsível.

PILAR 2: TRÁFEGO QUALIFICADO — A IMPORTÂNCIA DO CONTEÚDO

Dentro do Tráfego Qualificado, existe um elemento crítico: CONTEÚDO.

CONTEÚDO É A BASE DE TUDO.

Conteúdo educativo que posiciona você como especialista. Conteúdo que resolve problemas do seu cliente ideal. Conteúdo que gera desejo de trabalhar com você.

AQUI ESTÁ O PROBLEMA:

A maioria das empresas cria conteúdo aleatório. Elas postam no Instagram porque "todo mundo posta". Elas criam e-books porque "todo mundo tem". Elas fazem lives porque "está na moda". Mas não há estratégia e nem objetivo.

Resultado? Conteúdo que não gera nada.

AGORA, DEIXA EU TE MOSTRAR COMO FAZER CERTO:

Conteúdo estratégico tem 3 características:

1. EDUCATIVO

- Você ensina algo valioso.
- Você resolve um problema.
- Você mostra que você entende.

2. ALINHADO À JORNADA DO CLIENTE

- No início: Conteúdo que educa sobre o problema
- No meio: Conteúdo que mostra como resolver
- No final: Conteúdo que mostra por que escolher você

3. CONSISTENTE

- Você publica regularmente.
- Você não desaparece por 3 meses.
- Você mantém presença.

Exemplos de conteúdos aleatórios são: post sobre dicas, sobre ferramentas, sobre tendências e até sobre a sua empresa.

Conteúdo estratégico são posts, por exemplo, sobre "Os 5 erros que impedem seu crescimento", "Como criar um Sistema de Vendas Previsível", "Por que Marketing de Esperança não funciona" e "Como implementar o Método Tração".

Qual conteúdo você acha que é mais atraente para seu cliente ideal?

Quando você cria conteúdo estratégico, educativo e consistente, você começa a atrair tráfego qualificado.

E tráfego qualificado = leads qualificados = vendas.

Isso é o segundo pilar de um sistema de vendas previsível.



PILAR 3: CONVERSÃO OTIMIZADA — TRANSFORMANDO LEADS EM CLIENTES

Você agora já tem estratégia clara e tráfego qualificado. Agora vem o terceiro pilar: CONVERSÃO OTIMIZADA.

**CONVERSÃO É QUANDO VOCÊ
TRANSFORMA UM LEAD EM CLIENTE.**

E a maioria das empresas falha nessa parte.

AQUI ESTÁ O PROBLEMA:

A maioria das empresas gera leads, mas não os converte. Elas têm um formulário no site. Elas recebem leads, mas não fazem follow-up ou fazem follow-up aleatório.

Resultado? 80% dos leads caem. Você gerou o lead, mas não converteu.

Resultado? Conteúdo que não gera nada.

AGORA, DEIXA EU TE MOSTRAR COMO FAZER CERTO:

Conversão otimizada tem 3 elementos:

1. FUNIL DE VENDAS CLARO

- Você sabe os estágios que um lead passa.
- Você sabe qual ação tomar em cada estágio.
- Você sabe quando está pronto para vender.

2. AUTOMAÇÕES

- Você não faz acompanhamento manual.
- Você tem automações que nutrem leads.
- Você tem sequências de e-mail.
- Você tem chatbots que qualificam.

3. PROCESSO DE VENDAS

- Você tem um processo claro.
- Você sabe como apresentar sua solução.
- Você sabe como fechar.
- Você sabe como lidar com objeções.

QUANDO VOCÊ IMPLEMENTA ESSES 3 ELEMENTOS, VOCÊ COMEÇA A CONVERTER LEADS EM CLIENTES.

Conversão = receita = crescimento.

Isso é o terceiro pilar de um sistema de vendas previsível.

PILAR 3: CONVERSÃO OTIMIZADA — O FUNIL DE VENDAS

Dentro de Conversão Otimizada, existe um elemento crítico: O FUNIL DE VENDAS. Um funil de vendas é a jornada que um lead passa até virar cliente.

E a maioria das empresas não tem um funil claro.

AQUI ESTÁ O PROBLEMA:

Sem um funil claro, você não sabe onde estão seus leads, qual é o próximo passo, quando está pronto para vender e por que está perdendo leads. Resultado? Você perde 80% dos leads.

Um funil de vendas tem quatro estágios, o primeiro estágio é a Consciência (AWARENESS), o segundo estágio é a Consideração (CONSIDERATION), o terceiro estágio é a Decisão (DECISION) e ultimo estágio é a Ação (ACTION).

FUNIL DE VENDAS É A JORNADA QUE UM LEAD PASSA ATÉ VIRAR CLIENTE.

AGORA, DEIXA EU TE MOSTRAR COMO FAZER CERTO:

Um funil de vendas tem 4 estágios:

ESTÁGIO 1: AWARENESS (Consciência)

- O lead descobre que tem um problema.
- Você o educa sobre o problema.
- Você mostra que você entende.

Ação: Conteúdo educativo

ESTÁGIO 2: CONSIDERATION (Consideração)

- O lead sabe que tem um problema.
- Ele está procurando soluções.
- Você mostra sua solução.

Ação: Apresentar sua solução

ESTÁGIO 3: DECISION (Decisão)

- O lead está pronto para comprar.
- Ele está comparando opções.
- Você mostra por que escolher você.

Ação: Apresentar proposta

ESTÁGIO 4: ACTION (Ação)

- O lead vira cliente.
- Ele compra.
- Ele se torna um cliente recorrente.

Ação: Fechar venda

**QUANDO VOCÊ TEM UM FUNIL CLARO,
VOCÊ SABE EXATAMENTE O QUE FAZER
EM CADA ESTÁGIO.**

Isso é o segundo elemento de conversão otimizada.

COMO OS 3 PILARES TRABALHAM JUNTOS?

Agora que você já entende o que compõem os 3 pilares e como eles funcionam, deixa eu te mostrar como eles trabalham juntos.

ESTRATÉGIA CLARA TRÁFEGO QUALIFICADO CONVERSÃO OTIMIZADA

PASSO 1: ESTRATÉGIA CLARA

Você define seu cliente ideal, proposta de valor e motores de aquisição.

PASSO 2: TRÁFEGO QUALIFICADO

Você cria conteúdo e anúncios que atraem seu cliente ideal.

PASSO 3: CONVERSÃO OTIMIZADA

Você tem um funil que transforma esses leads em clientes.

RESULTADO:

- Um sistema que funciona 24/7.
- Que gera leads todos os dias.
- Que converte leads em clientes.
- Que você pode medir e otimizar.

Isso é um Sistema de Vendas Previsível. E é possível para você. Agora vem a pergunta:

“Como eu implemento isso?”

OS 5 ERROS QUE IMPEDEM SEU CRESCIMENTO

Antes de você começar a implementar, deixa eu te mostrar os erros mais comuns. São erros que a maioria das empresas comete e que custam milhões em receita perdida.

ERRO 1: NÃO CONHECER SEU CLIENTE IDEAL

Você tenta vender para todo mundo.

Resultado: Você não vende para ninguém.

ERRO 2: NÃO TER PROPOSTA DE VALOR CLARA

Você oferece o mesmo que seus concorrentes.

Resultado: Você compete por preço.

ERRO 3: ESTAR EM TODOS OS CANAIS

Você tenta estar no Facebook, Instagram, LinkedIn, Google, e-mail, etc.

Resultado: Você não é bom em nenhum.

ERRO 4: GERAR TRÁFEGO, MAS NÃO CONVERTER

Você gera leads, mas não os converte.

Resultado: Você gasta dinheiro e não vê retorno.

ERRO 5: NÃO MEDIR RESULTADOS

Você não sabe qual é seu ROI.

Você não sabe qual canal funciona.

Você não sabe quanto cada lead custa.

Resultado: Você continua fazendo o que não funciona.

Se você está cometendo alguns desses erros, você não tem um sistema de vendas previsível. Agora vem a pergunta:

“Como eu evito esses erros?”

COMO UMA EMPRESA IMPLEMENTOU UM SISTEMA DE VENDAS PREVISÍVEL.

Deixa eu te mostrar um exemplo real de como uma empresa implementou um Sistema de Vendas Previsível.

Uma empresa de consultoria, gerava 2-3 leads por mês e não sabia como escalar. O objetivo era triplicar leads em 90 dias.

O **primeiro passo (Semana 1-2) foi fazer o diagnóstico** e descobrimos que o cliente ideal eram empresas com 50-200 funcionários. Sua proposta de valor era "Otimizar processos e aumentar lucratividade" e o seu melhor canal era LinkedIn.

No **segundo passo (Semana 3-4) passamos para o planejamento**. Onde criamos a estratégia de conteúdo focada em "Gestão Eficiente", quais seriam as campanhas de LinkedIn Ads, o funil de vendas com 4 estágios e quais seriam as automações de e-mail.

O **terceiro passo (Semana 5-12) foi a construção**. Onde implementamos o calendário editorial com 12 posts de conteúdo educativo, todas as campanhas de LinkedIn Ads foram configuradas, todas as landing pages foram otimizadas e as automações de e-mail foram implementadas.

No **quarto passo (Mês 4 em diante) a otimização** entrou em campo. As taxas de conversão foram de 10% para 35%. O custo por lead foi de R\$ 150 para R\$ 42 e o volume de leads aumentou de 3 para 15 por mês.

Resultado? Aumento na taxa de conversão (de 10% para 35%), na entrada de leads (5x mais) e a receita mensal aumentou de R\$ 30k para R\$ 120k — isso é um ROI de 400%.

Mas como tudo isso foi possível? Não foi mágica. Foi estratégia clara com tráfego qualificado e conversão otimizada. Os 3 pilares trabalhando juntos. E isso é possível para você também.

VOCÊ ESTÁ PRONTO PARA IMPLEMENTAR?

Agora você entende como funciona um Sistema de Vendas Previsível. Você entende os 3 pilares, você entende os 4 passos. Você viu um exemplo real. Agora vem a pergunta:

“Como eu começo?”

Aqui estão suas opções:

OPÇÃO 1: FAZER SOZINHO

- Você estuda marketing.
- Você implementa os 3 pilares.
- Você otimiza continuamente.
- Tempo investido: 100+ horas

Resultado: Provavelmente vai dar certo, mas vai demorar.

OPÇÃO 2: CONTRATAR UMA AGÊNCIA TRADICIONAL

- Você contrata uma agência.
- Ela oferece serviços isolados.
- Você não tem um sistema integrado.
- Tempo investido: 0 horas (eles cuidam)

Resultado: Você gasta muito e não vê resultados.

OPÇÃO 3: IMPLEMENTAR COM A TUCY

- Você trabalha com alguém que já fez isso muitas vezes.
- Você implementa os 3 pilares de forma integrada.
- Você tem um sistema que funciona.
- Tempo investido: 0 horas (eles cuidam)

Resultado: Você vê resultados rápido.

QUAL É SUA ESCOLHA?



QUEM SOMOS: AGÊNCIA TUCY.

Nós somos especialistas em criar Sistemas de Vendas Previsíveis. Nossa missão é transformar o marketing de empresas em máquinas de crescimento que geram leads qualificados e receita consistente.

Fundada em 2023, a Agência Tuky reúne profissionais com mais de 10 anos de experiência em marketing digital, vendas e estratégia empresarial.

Começamos porque víamos o mesmo problema repetido:

- Empresas investindo em marketing, mas não vendo resultados.
- Empresas contratando agências que prometem muito e entregam pouco.
- Empresas sem um sistema, apenas esperança.

DECIDIMOS FAZER DIFERENTE.

Nós não vendemos serviços isolados. Criamos Sistemas de Vendas Previsíveis. Conectamos estratégia, tráfego, conteúdo e conversão em um único sistema. Medimos tudo. Otimizamos continuamente. Garantimos resultados.

Ajudamos mais de 30 empresas a implementar Sistemas de Vendas Previsíveis. Essas empresas aumentaram seus leads em média 5x e sua receita em média 3x.

E você pode ser o próximo.

SEU PRÓXIMO PASSO.

Você chegou até aqui, entende como funciona um Sistema de Vendas Previsível. Você viu exemplos reais, que é possível.
Agora vem a pergunta final:

“Você quer continuar como está?”

Gerando 2-3 leads por mês? Sem saber o ROI? Sem um sistema? Ou você quer implementar um Sistema de Vendas Previsível? Gerar 15-20 leads por mês? Saber exatamente qual é o retorno do seu investimento? Ter um sistema que funciona 24/7?

A escolha é sua.

Mas saiba que empresas que implementam um Sistema de Vendas Previsível crescem em média 5x mais rápido que as que não implementam.

Qual é sua escolha?

Se você quer implementar, o próximo passo é simples!

AGENDAR UMA SESSÃO

A sessão dura 30 minutos. Vamos conversar sem compromisso, sem venda agressiva. Apenas uma conversa estratégica. Você pode fazer online ou presencialmente.

Qual é o melhor dia para você?

PERGUNTAS FREQUENTES

P: Quanto tempo leva para ver resultados?

R: Você começa a ver primeiros resultados em 4-6 semanas.
Resultados significativos aparecem entre 8-12 semanas.

P: Qual é o investimento?

R: Depende da complexidade do seu negócio.
Agende uma sessão para uma proposta customizada.

P: Vocês garantem resultados?

R: Nós garantimos que vamos executar com excelência.
Resultados dependem também da qualidade do seu produto e da sua equipe de vendas.

P: Posso usar isso em qualquer negócio?

R: O Sistema de Vendas Previsível funciona para a maioria dos negócios.
Funciona também para alguns B2C.

P: Quanto tempo preciso investir?

R: Você não precisa investir tempo. Nós cuidamos de tudo.
Você apenas participa de reuniões estratégicas (1-2 horas por semana).

P: E se eu quiser parar?

R: Você pode parar a qualquer momento.
Mas recomendamos no mínimo 6 meses para ver resultados significativos.