

GUIA DO MÉTODO

De onde vem a sua próxima venda?

Marketing e empreendedorismo a serviço das vendas locais. A Norte testou o método em diferentes negócios.

01

Comece com uma venda concreta

Qual produto, serviço ou horário a sua equipe tem capacidade de vender mais? Pense num cliente da região que já demonstrou interesse.

02

Escolha onde intervir

Reconstrua o caminho de uma venda e de uma desistência. Descubra o que impediu a próxima etapa. Se o cliente sempre pergunta se pode retirar depois das oito, essa dúvida vira pauta e teste.

03

Saia com algo que consiga conferir

Defina uma oferta, uma ação, uma pessoa responsável e uma data. Registre a origem dos pedidos e o que o dono percebeu na rotina depois do teste.

DUAS FORMAS DE APLICAR

Curso gravado com 20 aulas por R$ 77. Consultoria prática de seis meses por R$ 30.000.



AS DUAS ENTREGAS

Quem vai conduzir a aplicação?

A mesma pergunta comercial orienta as duas opções. A participação da equipe Norte muda conforme a entrega.

CURSO

R$ 77 pelo curso gravado

Você acompanha as 20 aulas no seu ritmo. Observa os exemplos, testa no seu negócio e registra quais ações trouxeram contatos e pedidos.

CAMPO

R$ 30.000 pela consultoria de seis meses

Você trabalha com quem criou o método e a equipe Norte. Uma vez por mês, a equipe produz vídeos, conteúdo e materiais na sua empresa, em uma diária de até oito horas.

ROTINA

Duas reuniões de uma hora por semana

Entre as visitas, a equipe orienta a execução, lê os resultados e atende pelo WhatsApp em tempo real. Cada semana termina com uma decisão registrada.

CONDIÇÕES DA CONSULTORIA

R$ 4.500 em mídia paga

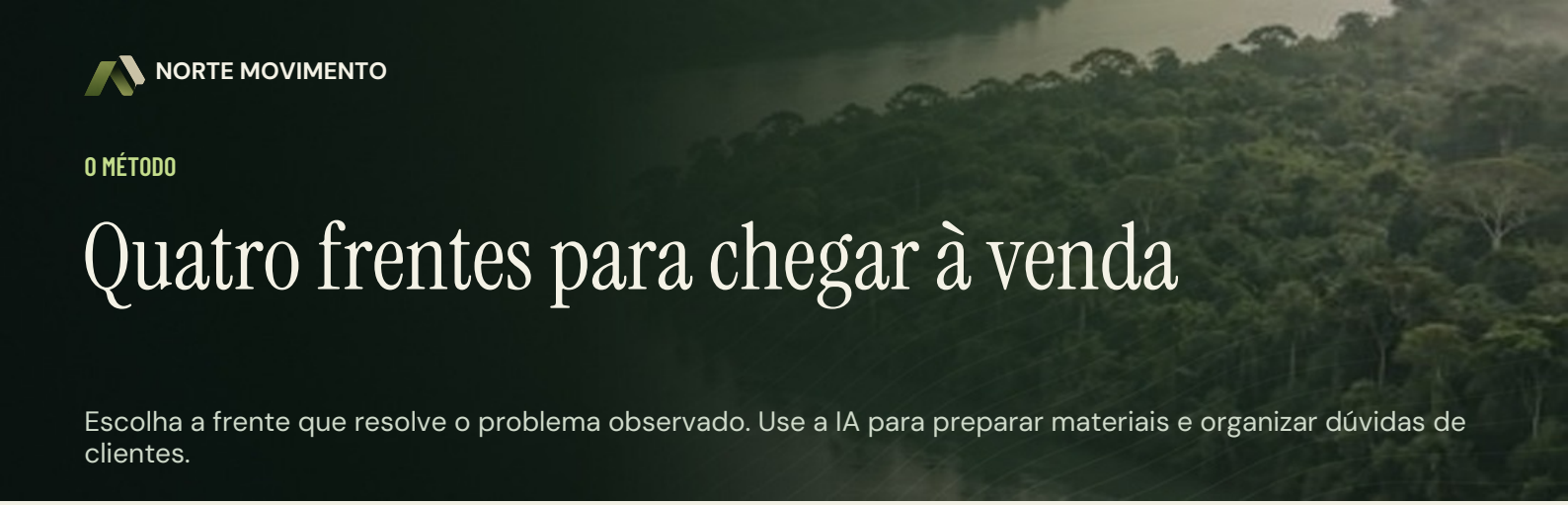
Dos R$ 30.000 pagos pela consultoria, 15% são destinados à mídia paga do seu negócio para complementar a estratégia ao longo dos seis meses.

Garantia da consultoria

Se os indicadores mínimos acordados não forem atingidos, devolvemos o valor pago pela consultoria, conforme os critérios definidos em contrato.

Candidatar minha empresa

Conhecer o curso de R$ 77



O MÉTODO

Quatro frentes para chegar à venda

Escolha a frente que resolve o problema observado. Use a IA para preparar materiais e organizar dúvidas de clientes.

01

Novos canais de aquisição

Escolha um parceiro, canal ou ponto que seu público já frequenta. Faça um convite local e use um link, código ou pergunta no caixa para identificar a origem.

02

Reaproveitamento dos canais atuais

Use o balcão, o perfil ou a base de clientes para alcançar quem já conhece a casa. Envie convites ligados à compra anterior a quem aceitou receber mensagens.

03

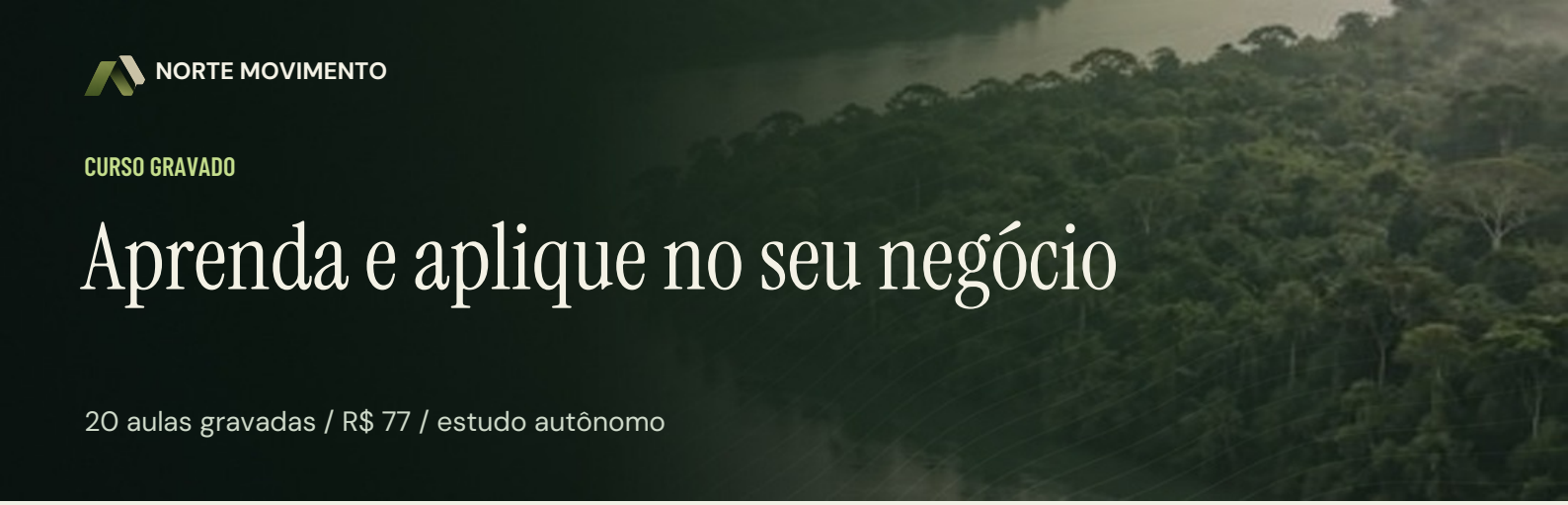
Produção de vídeos

Grave a dúvida que trava a compra, mostre a prova que sua empresa consegue oferecer e termine com um caminho claro para pedir, visitar ou agendar.

04

Posicionamento e storytelling

Explique para quem é a oferta e por que a pessoa escolheria você. Conte uma cena real em que o cliente consiga enxergar esse diferencial.



CURSO GRAVADO

Aprenda e aplique no seu negócio

20 aulas gravadas / R$ 77 / estudo autônomo

01-04

Escolha o problema e a prova

Pegue duas conversas reais, defina a oferta prioritária e conte em poucas frases o que o cliente precisa entender para escolher sua empresa.

05-10

Abra um canal e use melhor os que já tem

Aborde um parceiro, identifique a origem do convite, prepare uma mensagem útil e ensaie a primeira resposta ao cliente.

11-18

Produza uma série e use IA no preparo

Planeje, grave e edite vídeos de descoberta, prova e convite. Use IA para rascunhar roteiros e agrupar dúvidas. Confira cada afirmação com os fatos da operação.

19-20

Leia o resultado e decida o próximo teste

Compare períodos equivalentes. Conte contatos, compradores, pedidos e receita. Explique qual ação será repetida, ajustada ou encerrada e por quê.

Acessar a página do curso



CONSULTORIA PRÁTICA

A Norte dentro da sua operação

R$ 30.000 no total / seis meses / uma produção presencial por mês

INÍCIO

15 a 20 dias de pesquisa e primeira aplicação

A Norte ouve a equipe, lê conversas, confere o caixa e identifica uma oferta prioritária. Ainda no primeiro mês, produz com a empresa e coloca o primeiro teste em circulação.

MÊS

Uma diária de produção dentro da empresa

Em uma diária de até oito horas, vocês definem as pautas, captam a série, produzem materiais e organizam a distribuição.

SEMANA

Duas reuniões de uma hora e acompanhamento pelo WhatsApp

Na primeira reunião da semana, definam o que publicar e quem executa. Na segunda, leiam respostas e pedidos e escolham o ajuste. O acompanhamento pelo WhatsApp conecta a equipe entre as reuniões.

PAINEL

Uma meta que o dono consegue acompanhar

No sexto mês, a meta inicial é crescer 30% e a ambiciosa, 60% sobre a base atual de pedidos mensais confirmados da oferta escolhida. A empresa e a Norte validam a base e a capacidade no diagnóstico.

A veiculação da mídia paga passa pela aprovação da empresa.



EXEMPLO ILUSTRATIVO

Uma terça-feira na hamburgueria

A casa tem mesas livres e capacidade para retiradas às terças. A dona escolhe o combo da casa para o primeiro teste.

CANAL

Onde a pessoa encontra o convite?

A barbearia do bairro entrega um cartão com o código BAIRRO. Clientes que aceitaram novidades recebem um link próprio pelo WhatsApp.

VÍDEO

O que aproxima o cliente da compra?

A dona mostra a chapa e a embalagem, conta por que escolheu aquele pão e explica até que horas dá para retirar. Quem termina o vídeo encontra o caminho para pedir.

CAIXA

O que os números contam?

O caixa marca a origem uma vez por pedido. Se o vídeo gera conversas e quase ninguém pede, a dona lê as dúvidas que ficaram abertas e testa uma resposta diferente.

QUEM EXECUTA

No curso, a dona conduz o teste. Na consultoria, ela constrói canais, materiais e acompanhamento com a Norte.

COMO PARTICIPAR

Faz sentido construir isso com a Norte?

A candidatura ajuda a identificar se sua empresa tem condições de aproveitar os seis meses de consultoria.

01

Qual é a oportunidade local?

Conte o que sua empresa vende, em qual região atende e qual problema comercial precisa resolver.

02

Quem vai participar da implantação?

Indique quem decide, quem executa e quais registros de atendimento e de vendas podem ser compartilhados com a equipe.

03

O investimento cabe na operação?

O investimento total é de R$ 30.000 por seis meses, equivalente a R$ 5.000 por mês. A análise considera a disponibilidade da empresa para investir e executar.

Candidatar minha empresa

Conhecer o curso de R$ 77