

Roteiro da Reunião Mensal com a Agência

meia hora resolve – imprima, leve, siga a ordem · mês: _____

ABRA COM OS TRÊS NÚMEROS (da sua planilha, antes de qualquer slide)

1. Quanto saiu no total: verba de anúncio + fee + custos extras = R\$ _____
2. Quanto entrou de venda vinda dos anúncios = R\$ _____
3. Quantos leads viraram cliente: _____ de _____ leads

DEPOIS, AS PERGUNTAS DE APRENDIZADO

4. O que testamos esse mês? Qual era o critério combinado?
5. O que funcionou, e o que falhou?
6. Qual a aposta do mês que vem, em uma frase? O que precisa acontecer pra contar como acerto?

A SUA CONTRAPARTIDA (leve pronto)

Quais clientes fecharam e de onde vieram · o que os clientes andam falando · qual pergunta se repete no WhatsApp

FECHE COM RESPONSÁVEIS

Cada ajuste combinado sai da reunião com um dono e um prazo:

_____ quem: _____ até: ____/____
_____ quem: _____ até: ____/____

NÃO DECIDA POR

Alcance · impressões · seguidores · curtidas · custo por lead sem a taxa de venda do lado



Preencha no dia a dia — ela alimenta a reunião inteira

pergunte sempre: "como você chegou até a gente?" e anote

data	cliente / contato	como chegou?	virou venda?	valor (R\$)
04/09	Mariana C.	anúncio Instagram	sim	890
06/09	Loja do João	indicação	sim	2.400
09/09	Carlos P.	anúncio Google	em conversa	—

as três primeiras linhas são exemplo — apague e use as suas • some a coluna de valor no fim do mês

