



LOJA / CONCESSIONÁRIA PARCEIRA:	DATA E HORA DA REUNIÃO:	SUPERIOR / RESPONSÁVEL NO PÁTIO:
CONDUCTOR DO REPASSE (UAI MÍDIA):	OBJETIVO DA SESSÃO:	STATUS DA AUDITORIA:
Ricardo (Rick) • Operações & Tecnologia	Validar toda a engrenagem, funis e equipe da Uai Mídia	[] Em Andamento [] 100% Conforme

Instruções de Uso na Loja: Utilize este formulário impresso para repassar ponto a ponto com o gestor/superior da loja. Marque [X] no quadrado de cada item revisado e assinale se está Conforme ou necessita Alinhamento na margem direita.

BLOCO 1 • A EQUIPE & AS 7 CADEIRAS DE COMANDO DA UAI MÍDIA	HIERARQUIA & RESPONSABILIDADES
☐ PONTO 1.1 • MARCOS — DIREÇÃO GERAL & LIDERANÇA ESTRATÉGICA (1º LUGAR) () Conforme () Alinhar Cadeira: Fundador & Direção Geral • Expansão, Cultura de Pátio e Visão de Negócio. Repasse com o Gestor: Líder máximo e dono da visão; orienta o rumo do negócio, garante que a cultura de pátio permaneça viva e inegociável e lidera a expansão da empresa para os lojistas parceiros vencerem sempre.	
☐ PONTO 1.2 • RICK (RICARDO) — GESTÃO DE OPERAÇÕES & INFRAESTRUTURA TECNOLÓGICA (2º LUGAR) () Conforme () Alinhar Cadeira: Operações & Tecnologia • Google Meu Negócio (GMN), Dashboards & Integração. Repasse com o Gestor: Braço-direito da operação e tecnologia; cuida do GMN da loja e ferramentas tecnológicas; faz a gestão geral e os relatórios de saúde operacional da Uai Mídia, conectando o Comercial à Operação para tudo rodar sem atrito.	
☐ PONTO 1.3 • DAVI — ASSESSORIA EXECUTIVA & AUDITORIA DE REDES () Conforme () Alinhar Cadeira: Assessoria Direta ao Marcos • Suporte nos Grupos & Auditoria Diária de Instagram. Repasse com o Gestor: Assessor direto do Marcos; dá suporte e tira dúvidas rápidas nos grupos de lojistas; envia relatórios operacionais para Natalia (CS) e Lucas Estrategista; realiza auditoria diária rigorosa conferindo se a loja publica Stories e Reels ativos do estoque.	
☐ PONTO 1.4 • LUCAS ESTRATEGISTA — ESTRATÉGIA GERAL & INTELIGÊNCIA DE MERCADO (3º LUGAR) () Conforme () Alinhar Cadeira: Estratégia Principal • Planejamento de Tráfego & Ofertas de Pátio. Repasse com o Gestor: Arquiteto estratégico das contas; trabalha colado com o Vitor no Tráfego para desenhar planos e direcionamentos criativos que tragam enxurradas de pessoas querendo comprar carros na região da loja.	
☐ PONTO 1.5 • VITOR — GESTÃO DE TRÁFEGO PAGO & PERFORMANCE (4º LUGAR) () Conforme () Alinhar Cadeira: Tráfego Pago 100% • Meta Ads, Google Ads, Otimização & Linha de Frente. Repasse com o Gestor: 100% focado em anúncios de veículos na internet; linha de frente nos grupos para conversar diretamente com os lojistas sobre resultados; monitora campanhas, CPL e faz alinhamentos e cobranças operacionais de fotos/vídeos.	
☐ PONTO 1.6 • NATALIA — SUCESSO DO CLIENTE (CS) & ONBOARDING (5º LUGAR) () Conforme () Alinhar Cadeira: Sucesso do Cliente (CS) • Onboarding em 8 Passos, NPS & Renovação Mensal. Repasse com o Gestor: Cuida das boas-vindas dos novos lojistas do início ao fim; mede o termômetro de satisfação (NPS); resolve problemas e dúvidas; finaliza o mês garantindo satisfação plena e renovação do contrato da loja.	
☐ PONTO 1.7 • LUCAS COMERCIAL — COMERCIAL, PARCERIAS & CLOSER (6º LUGAR) () Conforme () Alinhar Cadeira: Comercial 1 e 2 • Ferramentas de IA & Fechamento de Lojistas. Repasse com o Gestor: Conduz o funil de aquisição de novas lojas; implementa e calibra IA de atendimento; atua como Closer no fechamento de contratos; <i>(Plano futuro: expansão de verba para operador dedicado de IA).</i>	



BLOCO 2: MÉTODO L.A.R.V. • BLOCO 3: COMERCIAL & PRATELEIRA

Engrenagem de Execução de Pátio e Esteira Completa de Soluções Comerciais

FOLHA 2 DE 4

BLOCO 2 • O MÉTODO L.A.R.V. NO AUTOMOTIVO (EXECUÇÃO DE PÁTIO)

ENGRENAGEM OPERACIONAL

☐ PONTO 2.1 • [L] LEADS QUALIFICADOS () OK

Executores: Marcos, Rick, Vítor & Lucas Estrategista.

O que repassar: Mapeamento do raio geográfico da loja e perfil de comprador com renda real para troca de carro. Foco estrito em clientes com intenção real e imediata de compra.

☐ PONTO 2.3 • [R] RETENÇÃO NO PÁTIO () OK

Executores: Natalia & Davi.

O que repassar: Monitoramento dos grupos para assegurar que os vendedores da loja respondam em menos de 5 minutos, tirem dúvidas com rapidez e direcionem o cliente para o test-drive físico.

☐ PONTO 2.2 • [A] ATRAÇÃO DIRETA () OK

Executores: Vítor & Davi.

O que repassar: Vítor pilota os anúncios patrocinados na internet e Davi audita diariamente se a loja alimenta Stories e Reels para que a vitrine virtual esteja sempre ativa e atrativa.

☐ PONTO 2.4 • [V] VENDA & RENOVAÇÃO () OK

Executores: Lucas Comercial & Natalia.

O que repassar: Lucas Comercial atrai novas lojas parceiras e Natalia acompanha os clientes atuais para assegurar metas de vendas batidas e contratos renovados mês após mês.

BLOCO 3 • SALA 2: O COMERCIAL & A ESTEIRA DE PRODUTOS

COMO A UAI MÍDIA ESTRUTURA AS VENDAS

☐ PONTO 3.1 • CANAIS DE AQUISIÇÃO DE NOVOS PARCEIROS LOJISTAS () Conforme () Alinhar

Campanhas segmentadas online para empresários automotivos, prospecção ativa no WhatsApp e abordagem consultiva no Instagram corporativo. Foco em lojistas que buscam previsibilidade e escala comercial.

☐ PONTO 3.2 • PROGRAMA DE INDICAÇÃO UAI LOVERS () Conforme () Alinhar

Programa de fidelidade onde lojistas parceiros indicam outros empresários do setor automotivo e acumulam pontos para troca por equipamentos Apple:

- **15 Pontos:** iPad Apple;
- **25 Pontos:** iPhone 12 Pro Max Apple;
- **35 Pontos:** Computador MacBook Apple.

☐ PONTO 3.3 • A ESTEIRA DE PRODUTOS DA UAI MÍDIA (EX, SA E MIBI) () Conforme () Alinhar

[EX] ENTRADA

Investimento: R\$ 497 a R\$ 997

Escopo: Programa intensivo de 30 dias. Repasse da metodologia prática, inclusão em grupo exclusivo e chamadas periódicas de alinhamento operacional.

[SA] ASSESSORIA

Investimento: R\$ 1.000 a R\$ 2.500/mês

Escopo: Gestão contínua de tráfego pago, anúncios de estoque, acompanhamento diário em grupo e direcionamento mensal de vendas.

[MIBI] BLACK VIP

Investimento: R\$ 2.000 a R\$ 5.000/mês

Escopo: Acompanhamento estratégico individualizado nos 4 pilares de negócio: Marketing, Comercial, Operação e Finanças da loja.



BLOCO 4 • SALA 1: DIRETRIZES DE GESTÃO • SALA 3: RECRUTAMENTO & RH

CULTURA OPERACIONAL

☐ PONTO 4.1 • MISSÃO & POSICIONAMENTO DE MERCADO () OK

Missão: Fazer lojistas de veículos venderem com previsibilidade e alcançarem alta rentabilidade.
Visão: Ser a principal referência em aceleração de vendas e resultados práticos para o mercado automotivo.

☐ PONTO 4.2 • PRINCÍPIOS DE EFICIÊNCIA: REGRA 5-5-5 & ABCD () OK

Regra 5-5-5: <5 min? Resolva na hora | <5 passos? Levante e faça | Impacto em 5 anos? Prioridade máxima!
Fórmula ABCD: Ajudamos lojistas (A) a venderem com consistência (B), com clareza nos pilares (C), sem depender de sorte ou cliente espontâneo de porta (D).

☐ PONTO 4.3 • DIRETRIZES DE CONDUTA E VALORES () OK

- 1. Cliente no Centro:** O resultado comercial do lojista é o foco absoluto.
- 2. Decisões por Dados:** Decisões táticas fundamentadas em números reais, sem "achismos".
- 3. Transparência Direta:** Sinceridade profissional para correção ágil de rota.

☐ PONTO 4.4 • FILA DE PRIORIDADES & CRITÉRIOS DE RH () OK

Prioridades: 1º Clientes de maior investimento e escala; 2º Lojas com vendas abaixo da meta exigindo suporte imediato.
Críticos de RH: Seleção baseada em Garra, Sede de Aprender e Energia de Entrega, com capacitação direta na realidade de pátio.

BLOCO 5 • SALA 4: OPERAÇÃO • ENGENHARIA DE VENDAS DE PÁTIO

EXECUÇÃO DE PÁTIO

☐ PONTO 5.1 • PROTOCOLO DE ONBOARDING EM 8 PASSOS (SLA 4 HORAS) () Conforme () Alinhar

Após assinatura de contrato e confirmação de início:

- SLA 4 Horas:** Criação do grupo oficial no WhatsApp com toda a equipe técnica presente;
- Google Drive Estruturado:** Pasta para fotos de veículos em alta definição, vídeos e identidade visual;
- Alinhamento Imediato:** Coleta de ofertas prioritárias e metas de giro semanal do pátio.

☐ PONTO 5.2 • O PLANO ANTI-FRUSTRAÇÃO DA UAI MÍDIA () Conforme () Alinhar

Alinhamento compartilhado com metas no cenário conservador (chão) e cenário médio. Elimina expectativas irreais e gera satisfação legítima à medida que os carros são vendidos e o faturamento cresce.

☐ PONTO 5.3 • O DNA DE CHÃO DE PÁTIO (RAIZ AUTOMOTIVA) () Conforme () Alinhar

A Uai Mídia não nasceu em salas corporativas teóricas. Nascemos na rotina do pátio de automóveis, entendendo como o comprador avalia, negocia e decide a compra até a entrega da chave! Por isso, dominamos a fórmula prática dos lojistas para atrair compradores reais sem depender de sorte.



BLOCO 6 • OS 6 FUNIS DE VENDAS DO MERCADO AUTOMOTIVO

ENGENHARIA DE CONVERSÃO

- ☐ PONTO 6.1 • FUNIL 01: ANÚNCIOS DE ESTOQUE & WHATSAPP

() OK

Vídeos dinâmicos apresentando os modelos em destaque e condições comerciais da praça. O cliente clica no anúncio e é direcionado imediatamente ao WhatsApp do vendedor.
- ☐ PONTO 6.2 • FUNIL 02: PROGRAMA DE INDICAÇÃO DE PÓS-VENDA

() OK

Ações de relacionamento no ato da entrega do veículo com benefício exclusivo e coleta imediata de 3 contatos de amigos ou familiares com interesse em trocar de carro.
- ☐ PONTO 6.3 • FUNIL 03: RECEPÇÃO DE NOVOS SEGUIDORES

() OK

Mensagem direta e acolhedora no Instagram para novos perfis: "Olá, seja bem-vindo! Você busca algum modelo específico no momento ou avalia trocar de veículo?".
- ☐ PONTO 6.4 • FUNIL 04: REATIVAÇÃO DE PROPOSTAS & FINANCIAMENTOS

() OK

Resgate ágil de clientes que visitaram o pátio ou realizaram simulação de crédito mas esfriaram: reativação tática com oportunidade ou condição especial.
- ☐ PONTO 6.5 • FUNIL 05: BASE HISTÓRICA & TROCA DE GARAGEM

() OK

Régua de contato com quem comprou há 12 ou 24 meses, enviando convites para avaliação vantajosa do seminovo e renovação do veículo familiar.
- ☐ PONTO 6.6 • FUNIL 06: GIRO INTEGRADO & ACELERAÇÃO DE CAIXA

() OK

Sincronização dos 5 canais combinados, assegurando giro acelerado dos veículos no pátio e ampliação contínua da receita da loja mês após mês.

POSICIONAMENTO INSTITUCIONAL • DNA DE PÁTIO:

"A Uai Mídia foi forjada no chão de pátio: dominamos exatamente os gatilhos que fazem o comprador sair de casa, ir à loja e assinar o contrato do veículo, combinando anúncios inteligentes, processos ágeis e uma equipe focada em resultados concretos."

BLOCO 7 • TERMO DE ENCERRAMENTO & VALIDAÇÃO DO REPASSE NA LOJA

ASSINATURAS OFICIAIS

OBSERVAÇÕES TÁTICAS, METAS ACORDADAS & AJUSTES DE PÁTIO NO REPASSE:

Ricardo (Rick) • Uai Mídia Assessoria

Operações & Infraestrutura Tecnológica

Superior / Gestor do Pátio na Loja

Validação e Aprovação Ponto a Ponto