

Strategy Brief: Projeto UGC

Este documento oficial orienta a execução de todos os agentes do squad na construção do funil de conversão "Desmistificando o UGC".

1. Fundamentos da Campanha

- **Produto Principal:** Desmistificando o UGC (R\$ 37)
- **Ticket Médio Alvo:** R\$ 55 (com adoção de Order Bumps)
- **Big Idea:** O mercado inexplorado onde grandes marcas pagam por vídeos caseiros de mulheres com zero seguidores.
- **Mecanismo Único:** O Protocolo do Creator Anônimo.
- **Público-Alvo:** Mulheres 25-35 anos (A Exausta do CLT e do Flop).

2. Diretrizes por Departamento (Agentes)

Para: Equipe de Copywriting (Copy Chief / VSL / Email)

- **Foco da Copy:** Incorporar fortemente os termos mapeados no `avatar-language-bank.md`. Atacar a dor do emprego estagnante (CLT), mas oferecer uma transição de carreira leve e tangível, sem falsas promessas de "ficar milionária amanhã".
- **Objeção Principal a Matar:** O medo da síndrome do impostor ("As marcas não vão querer fechar comigo").
- **Regra de Ouro:** A palavra "Viralizar" é o inimigo. A palavra "Contrato/Job" é o paraíso. O UGC é vendido como uma prestação de serviço B2B blindada da opinião pública.

Para: Funnel Architect (Estrutura da Landing Page / TSL)

- **Tipo de Página:** TSL Long-Form (Text Sales Letter) híbrida com VSL opcional.
- **Direção de Arte & Layout:** Design premium, sofisticado, mas com "provas cruas". Estética minimalista que traga autoridade, contrapondo o visual "fácil" de ganhar dinheiro na internet.
- **Provas Sociais:** O foco deve ser em conversas de aprovação e comprovantes. Usar prints (mockups) de e-mails de agências e notificações de bancos.
- **Value Stack:** O empilhamento de oferta deve evidenciar o quão ilógico é o preço de R\$ 37 perto dos bônus e, principalmente, do Order Bump de Scripts de Abordagem.

Para: Traffic Commander (Criativos Meta Ads)

- **Ângulo Primário:** Contraste: O método de crescimento exaustivo no feed VS a "Vitrine Fechada" do UGC.
- **Visual do Anúncio:** Seguir a estética UGC autêntica. Vídeos gravados na mão, no quarto ou num café, luz natural (sem setup profissional gigante), mostrando o dia a dia real.
- **Hooks (Ganchos):** "Se você tem menos de 1.000 seguidores e precisa de renda extra, preste atenção", "Por que grandes marcas pararam de contratar influencers e começaram a contratar pessoas comuns."

Para: Equipe de Pós-Venda (Upsells & E-mails)

- **Dinâmica do Fluxo:** A esteira de e-mails e a página de Upsell devem vender a "Construção do Império". Uma vez ensinado o primeiro passo (fechar 1 job), o Upsell (A Máquina de Retenção) ataca a dor da estabilidade, vendendo contratos mensais recorrentes para ela finalmente pedir demissão do CLT.