



# MBC OS: Fase 2, O Motor de Vendas

Preparado para MBC Fardamento, Kevin Cardoso

## Sumário Executivo

A Fase 1 provou que o sistema funciona. A Fase 2 fecha o ciclo de vendas completo: cada lead que entra no Gmail é tratado, seguido e registado sem que Kevin precise de pensar nisso.

## O Desafio

O MBC tem quatro canais de entrada (Google Ads, WordPress, WooCommerce, Brevo), dois inboxes e um processo de follow-up que depende de memória e de horas livres. Pedidos bem encaminhados perdem-se. Leads que não respondem ficam sem contacto. Não existe um ponto de vista único do funil.

## Solução Proposta

A Fase 2 constrói o motor de vendas do MBC: um ciclo automático que vai do primeiro contacto até ao cartão de produção no Trello, com um dashboard que mostra o estado de tudo em tempo real. À la carte, sem retainer fixo. Cada bloco tem um preço e um valor claro.

### Gmail e Tarefas: o tabuleiro de pipeline

Cada email de cliente cria ou actualiza uma tarefa no Google Tasks. O tabuleiro tem cinco etapas: orçamento enviado, orçamento com maquetes, aguarda pagamento, confirmado e perdido. O agente move o lead entre etapas com base em respostas recebidas e acções tomadas. Kevin e Fábio vêem sempre o estado actual, sem abrir o email.

## **Lead para Brevo: CRM sempre actualizado**

Quando um lead entra por qualquer canal, o agente regista-o no Brevo com os dados disponíveis. A partir daí o Brevo toma conta das sequências de marketing e pós-venda que já estão configuradas.

## **Cartões Trello na confirmação**

Quando um orçamento é confirmado pelo cliente, o agente cria automaticamente um cartão Trello com a maquete aprovada, o orçamento em PDF, o histórico de comunicação e as notas relevantes. A produção recebe tudo o que precisa, sem que ninguém precise de enviar um email interno.

## **Loop de follow-up a 2 dias úteis**

Qualquer lead sem resposta depois de 2 dias úteis recebe um email automático. Se continuar sem resposta, entra na lista de chamadas do Fábio. O agente faz este ciclo de manhã e de tarde, todos os dias úteis. Não há leads esquecidos.

## **Geração de orçamento em rascunho**

Quando chega um pedido com informação suficiente, o agente gera um rascunho de orçamento no Gmail para revisão. Kevin confirma e envia. Não há digitação repetitiva de valores e quantidades.

## **Fichas de encomenda**

Para cada produção confirmada, o agente preenche a ficha de encomenda interna com os dados do cartão Trello. O formato é o que o MBC já usa.

## **Fluxos Brevo: perdido e pós-venda**

Leads marcados como perdidos entram numa sequência de reactivação a 30 dias. Clientes que confirmam entram num fluxo pós-venda com pedido de feedback e oferta de recompra. Ambos os fluxos estão configurados no Brevo e correm sem intervenção manual.

## **Cockpit / dashboard**

Uma vista única com o estado do pipeline, volume de leads por canal, taxa de conversão e orçamentos pendentes. Actualiza automaticamente. Kevin abre e sabe exactamente onde está o negócio.

## Situações Especiais: handoff humano

Qualquer situação fora do padrão (reclamação, pedido urgente, cliente VIP, negociação de preço) é identificada pelo agente e entregue ao Kevin com contexto. O agente nunca decide nestas situações. Kevin decide sempre.

## Modelo à la carte

Sem retainer fixo. Cada bloco tem um âmbito e um valor definidos. Kevin activa os que fazem sentido agora, e os restantes ficam disponíveis quando o timing for certo. O modelo determinístico (n8n) trata as regras, o agente trata o julgamento. Cada um faz o que sabe fazer.

# Âmbito e Entregas

ENTREGA	DESCRIÇÃO	PRAZO
Tabuleiro Gmail + Tarefas	Pipeline de vendas ligado ao Gmail, com 5 etapas e movimentação automática	Semana 1
Integração Brevo (CRM)	Registo automático de leads e activação de sequências existentes	Semana 1
Cartões Trello na confirmação	Cartão completo com maquete, orçamento PDF e histórico	Semana 2
Loop de follow-up 2 dias úteis	Ciclo AM/PM com email automático e lista de chamadas Fábio	Semana 2
Geração de orçamento em rascunho	Rascunho de orçamento no Gmail para revisão e envio	Semana 2
Fichas de encomenda	Preenchimento automático da ficha interna a partir do cartão Trello	Semana 3
Fluxos Brevo: perdido e pós-venda	Sequência de reactivação e fluxo de feedback/recompra	Semana 3

ENTREGA	DESCRIÇÃO	PRAZO
Cockpit / dashboard	Vista unificada do funil, volume por canal e orçamentos pendentes	Semana 4

## Investimento

ITEM	DESCRIÇÃO	VALOR
Tabuleiro Gmail + Tarefas e Brevo CRM	Pipeline ligado + registo de leads	Incluído
Cartões Trello + loop de follow-up	Confirmação automática + ciclo de seguimento	Incluído
Orçamento em rascunho + fichas de encomenda	Geração e preenchimento automático	Incluído
Fluxos Brevo + cockpit	Sequências pós-venda + dashboard	Incluído
Situações Especiais + handoff humano	Identificação e entrega com contexto	Incluído
<b>Total</b>		<b>€4.500</b>

## Condições de Pagamento

50% na confirmação (€2.250), 50% na entrega do cockpit (€2.250). Sem retainer mensal.

# Calendário

4 semanas a partir da confirmação. Cada bloco é entregue e validado antes de avançar para o seguinte. Kevin testa cada parte em ambiente real antes de activar a seguinte.

## Porquê a lanyu

- A Fase 1 do MBC OS funcionou: o sistema já está em produção e Kevin usa-o todos os dias. Não começamos do zero.
- O Cumbuco validou a arquitectura completa do processo de vendas. O mapa que construímos nos dois dias de trabalho juntos é o blueprint da Fase 2.
- Cada bloco é independente. Se algo não funcionar como esperado, corrigimos esse bloco sem afectar o resto.
- O modelo à la carte significa que o Kevin paga pelo que activa, não pelo que foi prometido. Sem taxas mensais, sem lock-in.

## Próximos Passos

1. Kevin confirma a proposta (email ou Telegram)
2. Pagamento de €2.250 para arranque
3. Sessão de arranque de 1 hora para alinhar prioridades e definir ordem de activação dos blocos
4. Entrega semana a semana com validação em ambiente real

---

PREPARADO POR

**William Milner**

Founder, lanyu

william@lanyu.ai

---

ACEITE POR

**Kevin Cardoso**

MBC Fardamento

Data: \_\_\_\_\_

---

Esta proposta é válida por 30 dias a partir da data acima. Todo o trabalho está sujeito a acordo mútuo sobre âmbito e condições. As disposições sobre propriedade intelectual serão definidas no contrato de prestação de serviços.

---

LANYU

LANYU.AI

WILLIAM@LANYU.AI



**lanyu**

Uma ilha de clareza num oceano de ruído.

LANYU.AI