

LIVRO DIGITAL  
GRATUITO



CRIADO POR  
HAMILTON CAMPOS

CALENDÁRIO LUCRATIVO

# 365 DIAS\$ DE VENDA SEM DEPENDER DE UM ÚNICO FUNIL



**O plano visual para criar ROTINAS DE VENDAS**  
que mantêm seu **faturamento vivo o ano inteiro**  
sem depender de lançamentos ou de um único funil

## **POR QUE A MAIORIA DOS FUNIS MORREM EM 90 DIAS**

Caro leitor,

Se você está aqui, provavelmente já viveu isso: montou um funil, ele funcionou bem por alguns meses, depois... simplesmente parou de converter.

Ou pior: você tem um funil que até funciona, mas vive naquela ansiedade de "e se parar de funcionar?" Sem saber o que fazer no mês seguinte.

A verdade que ninguém te conta é simples: **um funil sozinho não sustenta um negócio.**

É como tentar manter uma fogueira acesa com apenas um galho. Por um tempo funciona, mas inevitavelmente o galho acaba e o fogo se apaga.

## O Erro Fatal dos Especialistas

Durante meus anos ajudando centenas de negócios a estruturar seus funis, identifiquei o padrão que derruba 90% dos empreendedores digitais:

**Eles tratam funil como campanha, não como sistema.**

Montam um webinar, funciona por 3 meses, depois ficam desesperados procurando "o próximo funil que funciona". Ou criam um lançamento que fatura 50k, mas no mês seguinte estão no zero.

É o ciclo da dependência. E dependência nunca gerou previsibilidade.

## A Diferença Entre Quem Fatura e Quem Sobrevive

Recentemente analisei os dados de mais de 200 negócios que acompanho. A diferença entre quem fatura consistentemente e quem vive de altos e baixos é cristalina:

- Quem **sobrevive**: depende de 1-2 funis
- Quem **prospera**: roda 4+ tipos de funis simultaneamente

Os que faturam 100k+ mensais de forma previsível não têm funis melhores. Eles têm **sistemas de funis**.

Enquanto a maioria fica refém da pergunta "qual funil usar?", eles já resolveram isso há muito tempo. A pergunta deles é: "qual funil ativar hoje?"

## **VENDA NÃO É CAMPANHA, É ROTINA**

Aqui está a virada de chave que muda tudo:

### **Venda não é evento. É rotina.**

Pense na sua academia. Ela não sobrevive fazendo uma "mega promoção" uma vez por ano. Ela tem um sistema de aquisição de alunos rodando todos os dias: anúncios, aulas experimentais, parcerias, indicações.

Seu negócio digital precisa do mesmo. Um calendário de ações que geram vendas 365 dias por ano.

### **O Que É Um Calendário Lucrativo**

É um sistema visual que mostra:

- **O que** você vai vender a cada período
- **Quando** cada funil vai ser ativado
- **Por que** cada ação acontece naquele momento
- **Como** os funis se conectam para maximizar resultado

Em vez de acordar todo dia pensando "preciso vender algo", você abre seu calendário e sabe exatamente qual engrenagem ativar.

## O Poder da Previsibilidade

Quando você tem um calendário estruturado, algo mágico acontece:

1. **Acaba a ansiedade** - você sempre sabe o que vem a seguir
2. **Melhora a preparação** - você pode se antecipar e preparar materiais
3. **Aumenta a conversão** - cada ação tem contexto e propósito
4. **Gera momentum** - um funil alimenta o outro

A diferença é brutal. Em vez de "torcer para vender", você "programa para lucrar".

## De 8k para 45k em 4 Meses

Maria chegou até mim com um webinar que faturava 8k mensais. "Inconsistente", segundo ela.

O problema não era o webinar. Era que ele estava sozinho. Implementamos um calendário com 4 ondas de vendas conectadas:

- **Semana 1-2:** Funil de nutrição (preparação)
- **Semana 3:** Webinar (conversão)
- **Semana 4:** Follow-up + Ofertas secundárias
- **Repetir** com variações de tema e formato

Resultado: 45k mensais médios, com picos de 70k. Mesmo webinar, sistema diferente.

## O CALENDÁRIO: 4 BLOCOS QUE GERAM RESULTADO

Todo calendário lucrativo se organiza em 4 blocos fundamentais. Cada um tem uma função específica no seu sistema de vendas:

### **BLOCO 1: AQUISIÇÃO**

*"Como novas pessoas chegam até você"*

**Objetivo:** Capturar leads qualificados diariamente **Frequência:**

Contínuo (365 dias) **Tipos de funil:**

- Funil de Checklist
- Funil de E-book
- Funil de Vídeo Aula
- Funil de Quiz/Diagnóstico

**Por que é fundamental:** Sem leads novos, você fica dependente da mesma audiência. E audiência cansa. O bloco de aquisição garante sangue novo no seu negócio constantemente.

**Como funciona no calendário:** Roda em paralelo com todos os outros blocos. Enquanto você está vendendo para quem já está na base, continua atraindo pessoas novas.

## **BLOCO 2: ATIVAÇÃO**

*"Como leads viram compradores pela primeira vez"*

**Objetivo:** Transformar leads em clientes (primeira compra)

**Frequência:** Semanal/Quinzenal **Tipos de funil:**

- Funil de Webinar Rápido
- Funil de Workshop
- Funil de Produto Âncora
- Funil de Oferta Direta

**Por que é crucial:** Lead que não compra em 30 dias dificilmente comprará depois. O bloco de ativação "esquenta" sua audiência e cria o hábito de comprar de você.

**Como funciona no calendário:** Intercala entre produtos de baixo ticket (R\$47-197) para ativar volume e produtos médios (R\$297-497) para qualificar compradores.

## **BLOCO 3: MONETIZAÇÃO**

*"Como clientes compram produtos de alto valor"*

**Objetivo:** Vender produtos high-ticket (R\$997+) **Frequência:** Mensal/Bimestral

**Tipos de funil:**

- Funil de Lançamento Semente
- Funil de Reunião/Diagnóstico
- Funil de Masterclass Premium
- Funil de Aplicação

**Por que determina seu teto:** É aqui que mora o lucro real. Produtos de entrada pagam os custos, produtos premium geram patrimônio.

**Como funciona no calendário:** Usa a base ativada nos blocos anteriores. Quem já comprou tem 10x mais probabilidade de comprar novamente.

**BLOCO 4: ASCENSÃO**

*"Como clientes se tornam embaixadores e compradores recorrentes"*

**Objetivo:** Recompra, upsell e indicações **Frequência:**

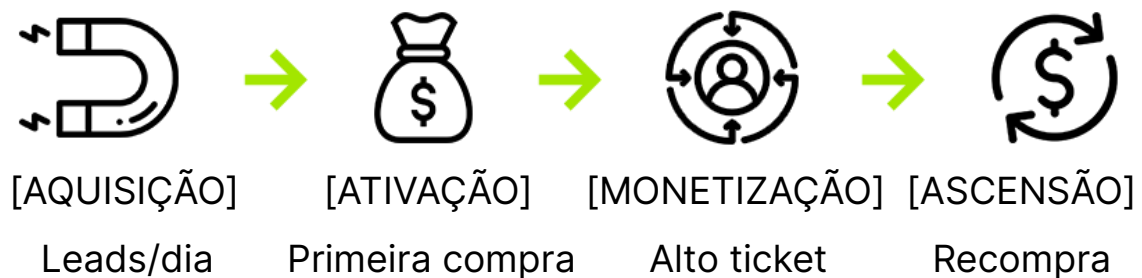
Trimestral/Semestral **Tipos de funil:**

- Funil de Upsell Automático
- Funil de Renovação
- Funil de Indicação/Afiliação
- Funil de VIP/Exclusivo

**Por que multiplica resultado:** Customer lifetime value. Um cliente que compra 3x vale 5x mais que 3 clientes que compram 1x (custo de aquisição).

**Como funciona no calendário:** Mantém relacionamento ativo com compradores, oferece evoluções naturais e transforma clientes satisfeitos em vendedores.

### MAPA VISUAL: COMO OS BLOCOS SE CONECTAM



#### CONNECTORES:

- Aquisição alimenta Ativação com leads qualificados
- Ativação alimenta Monetização com compradores "quentes"
- Monetização alimenta Ascensão com clientes de alto valor
- Ascensão realimenta Aquisição com indicações e casos de sucesso

#### O Fluxo Perfeito

**Semana 1:** Maria baixa seu e-book sobre Instagram (AQUISIÇÃO)

**Semana 2:** Recebe convite para workshop gratuito, compra versão premium por R\$97 (ATIVAÇÃO)

**Semana 6:** Como cliente ativa, recebe oferta da consultoria de R\$1.997 (MONETIZAÇÃO)

**Mês 4:** Após resultados, é convidada para programa VIP de R\$4.997 (ASCENSÃO)

**Total investido por Maria:** R\$6.091

**Total de relacionamento:** 4+ meses

**Lifetime Value (LTV):** Infinito (pode comprar novamente)

Agora compare com o modelo tradicional:

**Dia 1:** Maria vê anúncio direto da consultoria de R\$1.997

**Resultado:** 99,8% de chance de não comprar (sem confiança/relacionamento)

### **Por Que O Modelo Conectado Funciona**

1. **Educação progressiva:** Cada etapa prepara para a próxima
2. **Prova social acumulada:** Micro-vitórias geram confiança para investimentos maiores
3. **Relacionamento real:** Tempo + valor = confiança
4. **Custo otimizado:** Leads mais baratos, conversões maiores
5. **Previsibilidade:** Sistema funciona independente de fatores externos

## **EXEMPLO DE APLICAÇÃO: COMO CARLOS TRANSFORMOU 1 FUNIL EM 4 ONDAS DE CAIXA**

Carlos é consultor em marketing digital. Tinha um webinar que faturava entre 15k-25k por mês. "Inconsistente e estressante", segundo ele.

### **Situação Inicial (Modelo Antigo)**

- 1 webinar mensal
- Faturamento: R\$15k-25k (imprevisível)
- Audiência: sempre as mesmas pessoas
- Estresse: alto (dependia de "dar certo")

### **A Transformação (Modelo Calendário)**

**MÊS 1 - Estruturação** Mapeamos os 4 blocos para o nicho dele:

**AQUISIÇÃO:** E-book "7 Erros que Matam Campanhas"

- Meta: 200 leads/semana
- Custo: R\$3-5 por lead
- ROI direto: Break-even

**ATIVACÃO:** Workshop "Campanha que Vende"

- Produto: Versão premium R\$197
- Frequência: Quinzenal
- Meta conversão: 8-12%

**MONETIZAÇÃO:** Consultoria "Marketing Lucrativo"

- Produto: R\$2997 (individual) / R\$997 (grupo)
- Frequência: Mensal
- Público: compradores ativos

#### **ASCENSÃO:** VIP "Inner Circle"

- Produto: R\$497/mês (recorrente)
- Público: clientes consultoria
- Benefícios: acesso exclusivo + suporte

### **Mês 2-4: Implementação**

#### **JANEIRO**

- Sem 1-2: Campanha aquisição (e-book)
- Sem 3: Workshop ativação
- Sem 4: Oferta consultoria para compradores workshop

#### **FEVEREIRO**

- Sem 1-2: Nova campanha aquisição (tema diferente)
- Sem 3: Workshop ativação (novo tema)
- Sem 4: Consultoria + lançamento VIP

#### **MARÇO**

- Sem 1: Campanha aquisição
- Sem 2-3: "Mega workshop" (tema sazonal)
- Sem 4: Consultoria premium + renovação VIP

### **Resultados (Mês 4)**

**Faturamento médio:** R\$67k/mês

**Crescimento:** 168% vs período anterior

**Previsibilidade:** 85% (vs 40% anterior)

**Estresse:** Baixo ("agora sei o que fazer cada semana")

## **Breakdown do faturamento:**

- Ativação (workshops): R\$12k
- Monetização (consultoria): R\$48k
- Ascensão (VIP): R\$7k

## **O Que Mudou Na Prática**

**Antes:** "Preciso fazer um webinar dar certo" **Depois:** "Qual bloco ativar essa semana?"

**Antes:** Audiência saturada (mesmas pessoas) **Depois:** Leads novos toda semana + base ativa

**Antes:** Tudo ou nada (webinar funcionava ou não) **Depois:** Múltiplas fontes de receita

**Antes:** Sem saber o que fazer nos intervalos **Depois:** Calendário planejado até dezembro

## **A Frase Que Resume**

"Hamilton, antes eu tinha um negócio que dependia de mim para vender. Agora eu tenho um sistema que vende e eu supervisiono."

# IMPLEMENTAÇÃO: SEUS PRÓXIMOS PASSOS

Agora você conhece a teoria. Mas como sair do "funil único" para o "Calendário Lucrativo"?

## **Passo 1: Reconhecer Situação Atual**

Responda honestamente:

- Quantos tipos de funil você tem rodando hoje?
- Qual sua previsibilidade de faturamento para os próximos 3 meses?
- Há quantos dias você não faz uma venda?
- Seu negócio sobrevive se seu "principal funil" parar?

Se as respostas incomodaram, você precisa de um calendário.

## **Passo 2: Escolha Seu Bloco Prioritário**

**Se você tem 0 leads entrando:** Comece pela AQUISIÇÃO

**Se você tem leads mas não vendem:** Foque na ATIVAÇÃO

**Se você vende produtos baratos:** Desenvolva MONETIZAÇÃO

**Se você vende alto ticket mas sem recorrência:** Implemente ASCENSÃO

Não tente fazer tudo ao mesmo tempo. Calendário se constrói por blocos.

### **Passo 3: Defina Seu Primeiro Trimestre**

Pegue um calendário e marque:

**Semanas 1-4:** Bloco prioritário

**Semanas 5-8:** Segundo bloco **Semanas 9-12:** Combinação dos dois

Cada semana deve ter UMA ação principal. Não mais que isso.

### **Passo 4: Prepare todo o material**

Para cada bloco, você precisará de:

- **Material de captura** (iscas, formulários)
- **Sequências de email** (nutrição, vendas)
- **Páginas de vendas** (uma por produto)
- **Material de entrega** (produtos/serviços)

Não precisa ser perfeito. Precisa existir.

### **Passo 5: Ative e Meça**

Lance o primeiro bloco. Meça por 30 dias:

- **Aquisição:** Leads/dia, custo por lead
- **Ativação:** Taxa de conversão, ticket médio
- **Monetização:** ROI, lifetime value (LTV)
- **Ascensão:** Taxa de recompra

Use os dados para ajustar antes de passar para o próximo bloco.

# FUNIS PARA VOCÊ IMPLEMENTAR AINDA HOJE:

## 1. FUNIL DE LEVANTADA DE MÃO NOS STORIES (Bloco

### Aquisição) [Dificuldade – Fácil]

- **Implementação:** 15 minutos
- **Resultado esperado:** 10-50 leads por story
- **Framework visual:** Story → Comentários → DM → Material
- **Diferencial:** 100% orgânico, zero investimento



A **levantada de mão** é uma estratégia rápida para descobrir quem está interessado em sua oferta **sem precisar de página ou anúncio**. Você publica um story com **escassez, promessa clara e CTA simples**, e depois conversa com quem interagir.

### PASSO 1 — STORY DIRETO E CHAMATIVO

#### Características do Story:

1. **Escassez:** Mostre que só vai ajudar um número limitado de pessoas.
2. **Público:** Deixe claro quem você quer ajudar.
3. **Resultado:** Fale do benefício principal.
4. **Urgência:** Use um prazo (“essa semana”, “hoje”).
5. **CTA:** Uma única ação (“Me mande ‘PRONTO’ no direct”).

### **Exemplo de Story (texto para imagem):**

“Essa semana vou ajudar **3 empreendedores** a organizar uma rotina de vendas que pode gerar **R\$5.000+ por mês**.

Quer uma estratégia personalizada?

**Me mande 'PRONTO' no direct.”**

*(Imagem: ambiente simples, foto sua trabalhando ou algo autêntico)*

### **PASSO 2 — RESPONDER E QUALIFICAR**

Passe as próximas 24h respondendo todos que interagirem. O objetivo não é fazer uma triagem longa, mas **aproveitar o interesse enquanto está quente**.

#### **Mensagem inicial:**

“Ei, [nome]! Obrigado por entrar em contato!

Que bom saber que você quer [meta do lead].

Posso te fazer 3 perguntas rápidas para entender melhor sua situação?”

Se a pessoa topa, faça perguntas curtas e estratégicas:

1. “O que você faz hoje e qual é sua oferta principal?”
2. “Qual é a sua meta de faturamento para este ano?”
3. “Qual o maior desafio que te impede de chegar lá?”

### **PASSO 3 — FAZER A OFERTA OU AGENDAR UMA CALL**

#### **Caminho 1 – Oferta Direta**

Se a pessoa já está pronta para comprar:

“Você tem perfil para o [nome do seu produto/mentoria].  
Vou gravar um vídeo rápido te mostrando como funciona.  
Assiste e me fala se faz sentido.”

*(Envie um vídeo de 1-2 min explicando)*

## **Caminho 2 – Convite para Call**

Se precisa de mais contexto:

“Você tem 30 min essa semana para uma conversa rápida?  
Quero te dar clareza sobre os próximos passos e ver se faz  
sentido trabalharmos juntos.”

*(Envie link do calendário)*

## **PASSO 4 — ACOMPANHAMENTO**

Se a pessoa **não responde**:

- **24h:** “Ei, [nome], conseguiu assistir ao vídeo/agendar?”
- **48h:** “Oi [nome], você ainda tem interesse?”

*(Simples e sem pressão)*

## 2. FUNIL DE OFERTA DIRETA POR DM (Bloco Monetização)

[Dificuldade – Fácil]

- **Implementação:** 30 minutos
- **Resultado esperado:** 3-15% conversão
- **Framework visual:** Identificação → DM personalizada → Follow-up
- **Diferencial:** ROI infinito, conversão rápida

Este funil é ideal para gerar **vendas rápidas** falando diretamente com pessoas que já demonstraram interesse no seu conteúdo, produto ou serviço. Ele funciona muito bem para **monetizar leads quentes** e tem **ROI praticamente infinito**, pois você não depende de anúncios.



### PASSO A PASSO

#### PASSO 1 – IDENTIFIQUE LEADS QUENTES

Separe uma lista de pessoas que já conhecem você:

- Quem respondeu stories
- Quem curtiu/comentou posts recentes
- Quem está na sua lista de email ou WhatsApp
- Quem já baixou uma isca gratuita, mas **ainda não comprou**

**Meta:** começar com um lote de **30 pessoas** (não mais que isso por dia, para manter personalização).

## **PASSO 2 – ENVIE UMA MENSAGEM ABERTURA CURTA**

Seja direto, amigável e objetivo. Personalize com o nome ou referência a uma interação anterior.

### **Exemplo 1 (para quem baixou material):**

“Ei [nome]! Vi que baixou o [nome da isca] semana passada. Tenho um plano rápido que ajuda a [benefício principal]. Posso te mostrar em 2 min?”

### **Exemplo 2 (para seguidor engajado):**

“Oi [nome]! Vi seu interesse nos meus stories sobre [tema]. Quer que eu te mande um resumo de como aplico isso para [resultado desejado]?”

## **PASSO 3 – CONVERSA RÁPIDA (2–3 PERGUNTAS)**

Faça só perguntas estratégicas para entender se vale ofertar direto ou convidar para uma call:

1. “Você já tem [resultado/estratégia/produto] funcionando hoje?”
2. “Qual é sua meta com [tema do produto] para os próximos meses?”
3. “Qual o maior desafio para chegar lá?”

## **PASSO 4 – FAÇA A OFERTA DIRETA**

Se a pessoa demonstra interesse, apresente a solução de forma clara, curta e com escassez ou bônus.

### **Exemplo de Pitch:**

“Pelo que falou, acho que o [nome do produto/serviço] é ideal para você.

Ele resolve [problema] e ajuda a [resultado].

Hoje está [preço/condição] e posso te dar [bônus/garantia].

Posso te enviar o link agora?”

## **PASSO 5 – OPÇÃO DE CALL RÁPIDA**

Se for um ticket maior ou se a pessoa não tem clareza:

“Quer fazer uma call rápida de 20 min pra alinhar tudo e ver se faz sentido?

É sem compromisso e já saímos com um plano.”

## **PASSO 6 – FOLLOW-UP (NÃO SUMA!)**

Se a pessoa não responde:

- **Após 24h:** “Oi [nome], viu minha mensagem anterior? :)”
- **Após 48h:** “Ainda quer ajuda com [tema]? :)”
- **Após 96h:** “Posso encerrar esse convite? Só pra não te incomodar.”

## **CHECKLIST RÁPIDO**

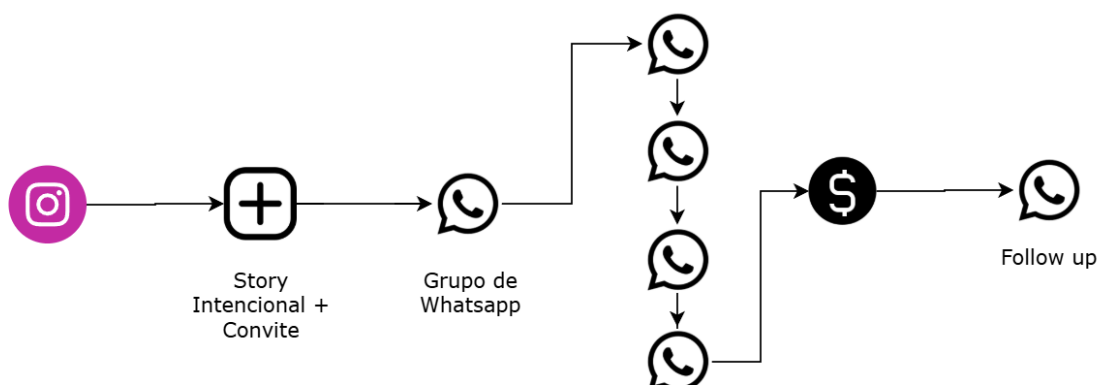
- Lista de 30 leads quentes por dia
- Mensagem de abertura personalizada
- Perguntas estratégicas salvas em bloco de notas

- Link de checkout ou calendário sempre à mão
- Roteiro de follow-up pronto

## DICAS DE OURO

- **Naturalidade:** fale como se estivesse conversando com um amigo.
- **Velocidade:** não demore mais que 5–7 minutos para fechar ou marcar call.
- **Teste mensagens:** varie entre convites curtos (“posso te mandar algo?”) e mais diretos (“quer ver como faço isso para você?”).
- **Volume certo:** comece com 30 contatos/dia, aumente conforme sentir confiança.

## FUNIL 3 — Grupo de WhatsApp Relâmpago [Dificuldade – Média] (Ativação → Monetização)



**Objetivo:** reunir interessados do Story em um **grupo fechado** por 3 dias para aquecer e vender **por dentro do grupo**.

**Tempo:** 20 min para abrir + 3 dias de condução

**Resultado esperado:** 10–30% dos membros compram a oferta de entrada

**Diferencial:** alto engajamento, urgência real, venda concentrada.

## **Passo a passo**

### **1. Stories (convite)**

- S1: “Vou abrir um grupo no Whats hoje: *Plano de Vendas de 3 Dias*.”
- S2: “Foco: organizar sua semana pra gerar oportunidades reais.”
- S3: “Vagas limitadas. Link no próximo story.”
- S4: Botão/Sticker com **link do grupo**.

### **2. Configuração do grupo**

- Nome: “Plano 3 Dias – Calendário Lucrativo”
- Descrição: objetivo e regras (silenciar, sem spam, conteúdo + tarefas).
- Mensagem fixada: cronograma (abaixo) e **aviso de que a gravação sai ao final**.

### **3. Cronograma (3 dias)**

- **D0 – Boas-vindas** (mensagem fixa + áudio 1–2 min): quem é você, o que vai acontecer e qual resultado prático esperar.
- **D1 – Organização** (áudio 5–8 min + PDF simples): 1 página com “semana-tipo” (blocos

Aquisição/Ativação/Monetização) + **Tarefa 1** (definir isca + CTA).

- **D2 – Execução** (vídeo curto 7–10 min): como postar stories, como puxar DMs, **Tarefa 2** (postar stories com enquete).
- **D3 – Fechamento com Oferta** (live 15–20 min dentro do grupo + link): apresentar a solução pronta e bônus.

#### 4. Oferta interna (no D3)

- Produto de entrada (R\$47–197) ou diagnóstico rápido.
- **Escassez real:** bônus só para quem comprar **no dia**.
- **Prova:** print de calendários, checklists, tela de automação.

#### 5. Follow-up (pós-grupo, 24h)

- Mensagem: “Encerramos o grupo. O bônus fica disponível até hoje 18h. Link: [checkout].”

### Templates rápidos

- **Mensagem de boas-vindas:**

“Bem-vindo(a)! Aqui é o grupo **Plano 3 Dias – Calendário Lucrativo**. Foco: sair com uma rotina de vendas simples pra sua semana. Regras: sem spam, tudo concentrado nos avisos. D0 agora: áudio de 2 min explicando o jogo. Vamos juntos 🍷”

- **Pitch no D3 (esqueleto):**

1. Recap do que fizeram → 2) Mostrar o “próximo degrau” → 3) Oferta direta + bônus → 4) Deadline e link.

### **Métricas**

- Entrada no grupo (cliques/story → membros)
- Retenção até D3
- Conversão no D3 + conversão no follow-up 24h

# O PLANO PARA TER 365 DIA\$ DE VENDA SEM DEPENDER DE UM ÚNICO FUNIL

O que você leu até aqui é a estratégia. Mas estratégia sem execução é só teoria.

A diferença entre quem implementa e quem fica só no conhecimento está nos detalhes:

- Como escrever a copy de cada funil?
- Qual sequência de emails usar?
- Como configurar a automação?
- Que métricas acompanhar?
- Como conectar um funil ao outro?

São centenas de micro-decisões que fazem a diferença entre um sistema que funciona e um que empaca.

Durante os últimos 3 anos, refinei e testei mais de 50 modelos de funis que se encaixam perfeitamente nos 4 blocos do calendário lucrativo.

Cada modelo vem com:

- ✓ **Framework visual** - Veja exatamente como funciona
- ✓ **Copy templates** - Textos testados que convertem
- ✓ **Páginas template** - Layouts de alta conversão
- ✓ **Métricas** - O que medir em cada etapa

## **Mais de 15 Funis - Kit Completo**

### **AQUISIÇÃO (4 funis)**

- Funil Checklist Premium
- Funil E-book Estratégico
- Funil Vídeo-Aula Isca
- Funil Quiz Diagnóstico

### **ATIVACÃO (4 funis)**

- Funil Workshop Express
- Funil Webinario Âncora
- Funil Produto Tripwire
- Funil Oferta Direta

### **MONETIZAÇÃO (4 funis)**

- Funil Lançamento Semente
- Funil Reunião Premium
- Funil Masterclass VIP
- Funil Aplicação Exclusiva

### **ASCENSÃO (3 funis)**

- Funil Upsell Inteligente
- Funil Renovação Automática
- Funil Indicação Premiada

E muito mais...

### **Cada Funil Inclui:**

1. **Mapa visual** - Fluxo completo ilustrado
2. **Copy framework** - Estrutura de persuasão testada
3. **Template de sequência de Email**
4. **Landing pages** - Templates otimizados

## **Investimento**

De R\$497 por **apenas R\$47**

*(Promoção válida por tempo limitado)*

**Garantia incondicional de 7 dias** Se você não conseguir implementar pelo menos 3 funis em 30 dias, devolvemos 100% do valor.

## **SEUS PRÓXIMOS 365 DIAS**

Imagine acordar amanhã sabendo exatamente:

- Que funil ativar nesta semana
- Quanto você pode esperar de faturamento
- Qual conteúdo criar para nutrir a audiência
- Quando lançar seu próximo produto
- Como seus funis vão trabalhar juntos

Em vez da ansiedade do "e agora?", você tem a tranquilidade do planejamento.

Em vez de depender da sorte, você confia no sistema.

Em vez de viver de altos e baixos, você constrói crescimento consistente.

**Isso é ter um Calendário Lucrativo.**

## **A Escolha É Sua**

Você pode continuar dependendo de um único funil, torcendo para que "esse mês dê certo".

Ou pode construir um sistema que vende todos os dias, com múltiplas fontes de receita e crescimento previsível.

Se escolher o segundo caminho, mais de 15 funis testados estão esperando você implementar.

**[QUERO O KIT COMPLETO POR R\\$47](#)**

*Acesso imediato + Garantia de 30 dias + Bônus exclusivos*

## **SOBRE O AUTOR**

Hamilton Campos é especialista em funis de vendas e arquitetura de negócios digitais.

Nos últimos 8 anos, ajudou mais de 200 empreendedores e grandes empresas a estruturar sistemas de vendas previsíveis, gerando mais de R\$10 milhões em faturamento conjunto.

Criador da metodologia Órbita de Lucro (Aquisição → Monetização → Ativação → Ascensão).

**Me siga:** [@hamiltoncamp](https://www.instagram.com/hamiltoncamp)

Qualquer dúvida, pode me chamar aqui também:  
contato@hamiltoncampos.com

---

*Este e-book foi criado para empreendedores sérios sobre construir negócios digitais sustentáveis. Se você chegou até aqui, você faz parte dos 5% que realmente implementa. Parabéns.*

**Agora implemente.**