

# Swipe File de Roteiros

**PARA QUEM (Pesquisa de Relevância):** COMUNICADORES MAGNÉTICOS

**O QUE:** O conteúdo é o fator decisivo para você ter sucesso no digital

**COMO:** Vídeos mais impactantes emocionalmente, que geram uma reflexão. Gravações em casa.

**AÇÃO (PONTO DE CONEXÃO):** : O conteúdo que vende = Conteúdo magnético. (Todo mundo quer criar uma conexão com a sua audiência e vender através disso)

**VILÕES:** : Gurus de marketing e "hackzinho"

## FORMATO ANÚNCIOS

### ROTEIRO 1 (40s) - TUDO EM CASA

**MISSÃO:** : Tirar as pessoas do looping infinito do marketing digital (áudio viral, te conto mais na legenda, dancinha, vídeos em alta) e fortalecer o método.

**TEMA:** Guru do Marketing digital - Tutorial para cavar sua cova no digital.

*Giullya sentada em uma mesa, com um blazer, xícara de café na mesa e um notebook.*

A fórmula que vai triplicar o seu faturamento através de vídeos.

Somente com 2 passos. Primeiro: No final do seu vídeo, quando a pessoa achar que você vai dar o seu conteúdo, você vai lá e surpreende ela, escreva: "te conto na legenda", isso aí pega todo mundo. Segundo: Procurar áudios em alta, "tu vai ficar de perna bambaaa" essa música não sai da sua cabeça, e seu vídeo meu campeão, vai ser igualzinho.

Seguindo esses 3 passos você vai conseguir finalmente... CAVAR SUA COVA NO DIGITAL, porque ninguém mais vai te aguentar.

QUEBRA DE EIXO - *Giullya tira o blazer e aparece na praia.*

Para começar a produzir vídeos que vendem é preciso de um método que vai te fazer gerar conexões transformando ideias simples em conteúdos magnéticos.

Mas eu vou direto pro COMO! Então, dia 4/4 às 19:30 vai acontecer o evento looping magnético onde eu vou te mostrar os elemento magnéticos por trás dos conteúdos que vendem, sem precisar fugir da sua historia. COMENTA 04 E VEM FAZER PARTE DO OUTRO LADO DO DIGITAL

Eai? Clica em saiba mais e vem para o outro lado do digital.

ROTEIRO 2 (20s) - FAZER UM CONTEÚDO QUE IMPORTA

TEMA: Tirar sua ideia do papel

Uma mão gruda um Papel na parede com a foto de Giullya de “procura-se”. De repente a foto ganha vida e começa a falar para o video:

“Procuram-se pessoas interessadas em deixar sua audiência vidrada em seus vídeos, transformando ideias simples em magnéticas. Me encontra dia 4/4 às 19:30 que eu te faço tirar a sua ideia do papel

ROTEIRO 3 (40s) - TUDO EM CASA

TEMA: Se diferenciar

Como criar uma conexão com a sua audiência através de roteiros magnéticos?

"Te conto na legenda" *(Aparece escrito na tela)*

*(Giullya sai de quadro e depois aparece)*

E foi neste momento que você perdeu a oportunidade de se **conectar** com quem te assiste, simplesmente por não se **diferenciar**.

Eu tenho certeza que você viu esse tipo de conteúdo inúmeras vezes, e eu vou te contar um segredo: OS SEUS SEGUIDORES TAMBÉM.

Então como você quer **ser lembrado** se não produz **conteúdos memoráveis**?

E não, eu não estou falando de uma super produção, até porque, nenhuma produção salva conteúdo raso. Eu quero te entregar os elementos magnéticos para você construir um bom roteiro, e elevar o seu nível **gravando com o seu celular**.

*(Giullya aparece de carro, câmera grava de lateral na janela)*

Dia 4/4 às 19:30 Você vai descobrir como

CLICA EM SAIBA MAIS, que eu te levo para o outro lado do digital.

ROTEIRO 4 (40s) - FEITO

TEMA: O que te faz ficar preso em um vídeo?

*(Começar com uma edição de suspense, escura, com Giullya balançando um pêndulo na mão, no estilo hipnose)*

QUEBRA DE EIXO - *Entra cenário de praia, drone, imagens dinâmicas que brincam com efeitos sonoros e visuais.*

Qual o segredo por trás dos filmes que é capaz de prender a atenção de milhares de pessoas por horas, enquanto você sofre por tentar mantê-las por 1 minuto.

(Olha pra cima com o drone) Será que é a quebra de padrão? Os elementos visuais? O tom da minha voz quando eu falo com você ou então os efeitos sonoros que te levam para um ponto de conexão?

Camaroeiro.

Quando eu saio de um vídeo convencional, *(momento do vídeo sem música, sem sons e com linguagem corporal neutra)* eu provoço outras sensações além do simples ouvir. E eu posso te contar qualquer coisa que você...

(Texto digitando na tela palavra por palavra) “NÃO VAI CONSEGUIR PARAR DE LER”

*Giullya fala direto para a câmera:* Ou assistir.

E sabe o que te falta para fazer vídeos assim?

Produzir conteúdos que importam, que além de gerar uma conexão, botam dinheiro no seu bolso, como ? tudo isso através de uma estrutura magnética.

(Aparece aviso de bateria fraca na tela, para instigar a pessoa a clicar na tela)

Opa, foi mal, minha bateria tá acabando, e acho que o seu tempo também, então clica um pouquinho mais embaixo para garantir seu lugar no lado magnético do digital.

**(Giullya sai 3D da tela e clica no botão)**

## ROTEIRO 5

**TEMA:** Nunca mais passar despercebido

*(Giullya ofegante, pulando de quadro em quadro enquanto a pessoa rola o feed).*

A gente nunca sabe como começar um vídeo pra gerar identificação com a audiência, apresentar o conhecimento de forma dinâmica para converter mais pessoas, e o pior de tudo: SER LEMBRADO.

*(Feed para, fica só em 1 quadro e Giullya cansada, fala)*

É horrível, dedicar horas a um vídeo e ser pulado em 3 segundos. Não é?

Ainda bem que eu te encontrei, é claro que o meu gestor é muito bom, mas eu vou te confessar que esse vídeo não foi feito para você...ele foi feito POR VOCÊ, e como eu descobri exatamente o que você precisa? FAZENDO O QUE VOCÊ NÃO FAZ PARA TORNAR SEU VÍDEO MAGNÉTICO.

Dia 4/4 às 19:30, no evento Looping Magnético eu vou te apresentar um método que vai fazer você sair do looping infinito dos conteúdos ruins, para entrar nos conteúdos que te fazem ser lembrado. Clica logo no link, e se cadastre.

## ROTEIRO 6

**TEMA:** Necessidade de um curso

Vocês pediram por um curso, mas teve um motivo que me fez demorar para dar esse passo. *(Aparecem diversas mensagens de pedidos)*

Eu sentia que tinha alguma coisa passando despercebida. *(Giullya fala no meio da rua enquanto carro se aproxima e a “atropela”)*

*(Giullya surge do canto da tela)*

É CLARO QUE NÃO POSSO VENDER UM CURSO. Como que eu te manteria em constante evolução?

Como revolucionamos o mercado, como vamos criar um movimento se estivermos....Sozinhos?

Nós vamos entregar todo o nosso conhecimento, mas não vai ser através de 1 curso, mas através da comunidade dos COMUNICADORES MAGNÉTICOS.

O ecossistema dos que querem se tornar referência, mantendo a originalidade mesmo quando tudo parece ja ter sido feito.

Dia 4/4 às 19:30, eu vou te entregar o conhecimento que te fará ser ouvido.

Então é melhor que você reserve o seu lugar e ..... *(aparece um sinal de carregando a o video)* se reconecte com o seu novo ciclo.

## ROTEIRO 7 (50s)

**TEMA:** Conteúdo que vende

*(O video começa com a cena de uma televisão antiga ligando, e Giullya dentro da televisão, fala o seu texto)*

Será que você soube usar as informações a seu favor?

*Giullya sentada no sofá -*

Você vive um conflito entre a arte e a ciência: Tentando manter a sua originalidade e ainda sim atender as expectativas do algoritmo. Quando na verdade se sente perdida em um lugar onde tudo parece ja ter sido feito.

Será que nao existem mais ideias ou, você está procurando na historia errada?

A linguagem corporal de um cinema antigo te fazia rir mesmo sem ouvir uma palavra, em contrapartida, era possível se emocionar apenas ao ouvir uma historia na radio, vendo absolutamente NADA, ou ficar totalmente vidrada com os elementos visuais de um filme 3D.

O que te faz pensar que com a era digital você não pode unir todos os sentidos? A forma magnética para se tornar inesquecível é estimular sensações reinventando o simples.

E por falar nisso, anote essa data: dia 4/4 as 19:30, esse vai ser o dia em que você vai dar o seu primeiro passo para se tornar referencia das suas referencia, mas acima de tudo: SEM FUGIR DA SUA HISTORIA.



## FORMATO MAGNÉTICO

### ROTEIRO 1

**TEMA:** Ser lembrado

Giullya sentada na mesa com um fundo vermelho, roupa vermelha, com uma latinha na mão sem aparecer em cena.

- Cena começa no meu rosto com ruído de latinha abrindo, e o barulho da espuma caindo no copo, e a câmera indo pra trás

FALA: Será que você se vende de forma certa?

FALA: Eu vou te contar a importância de não somente aparecer no feed do seu público, mas de permanecer na memória, quer dizer, você já me respondeu.

(Olha pra frente, sentada na mesa da sala)

Quando eu sem precisar dizer ou mostrar nada, seu cérebro Gritou COCA COLA.

(Olha pra cima e fala)

FALA: Mas então, qual será o risco de não estabelecer um posicionamento assertivo?

(Giullya levanta a latinha de guaraná)

FALA: Esse aqui.

(Olha pro lado e fala)

FALA: De te confundirem com a concorrência.

O que faz a coca se destacar? A intencionalidade, em nenhuma campanha você vê o apelo pelo produto, você vê a transformação após o consumo,

(Senta em cima do balcão)

porque ela recorre a arte de contar historias, que coincidentemente retratam a sua realidade e que de alguma forma te faz parar para assistir.

E é nesse momento que ela se envolve emocionalmente com milhares de pessoas e permanece no inconsciente coletivo.

Tudo isso pra te dizer que a coca não vende refrigerantes, ela vende A CAPACIDADE ENCONTRAR A FELICIDADE NAS COISAS SIMPLES..

(Deitada na cama)

Então o que te faz acreditar que para começar a se posicionar como autoridade você precisa se distanciar da sua realidade?

Você só vai alcançar uma audiência qualificada quando nos seus vídeos tiver um ponto crucial: VOCÊ.  
(Sentada com a xícara de café)

**LINK:** <https://www.instagram.com/reel/CyMeJf8OZFR/?igsh=MXhyNGE0NXd4bHQxdw==>

## ROTEIRO 2

**TEMA:** Mostrar dinamismo na prática

FALA: Qual o efeito do magnetismo? (Colocar as caixinhas de perguntas aparecendo)

FALA: Além de prender a atenção do público, Gera ação, ou seja: questionamentos (Colocar as caixinhas de perguntas aparecendo)

FALA: Vamos colocar as cartas na mesa,

FALA: Um dos pilares do magnetismo é o : DINAMISMO. Que de acordo com o Google é: Conjunto de forças que movem, animam o ser.

Na nossa linguagem dinâmica?:

A CAPACIDADE DE REINVENTAR O SIMPLES, sem fugir das suas características, afinal a diferenciação reside na sua personalidade. PERCEBEU A DIFERENÇA? (Volta pra cadeira)

FALA: Mas é claro que temos os pilares: Dinamismo, ação, conhecimento e história.

FALA: O dinamismo é como um currículo, abre portas, mas é o seu conhecimento que te mantém na empresa, ou seja, ele é responsável por prender a atenção do seu público, mas o seu conhecimento é capaz de fazer com que ele volte.

FALA: Já a ação: É responsável por manter as pessoas em movimento, e para isso podemos apostar em plano americano, o famoso olho no olho, que transmite confiança, o plongeé, que dependendo do contexto pode significar submissão, diferente do contra plongeé, que coloca o personagem principal com uma imponência, superioridade.

O objetivo central é causar perspectivas diferentes, como se existissem diversos olhares sobre um mesmo personagem: Isso traz mais foco e agrega valor a ele.

AH, tá faltando um ponto, a história... mas essa, eu vou preparar um café e deixar para o próximo vídeo. Porque agora, é a sua vez de me responder.

**LINK:** <https://www.instagram.com/reel/Cy1q7KWO3TW/?igsh=eWd5NDBraDZ4MTFw>

## ROTEIRO 3

**TEMA:** Halloween, um video mais denso - Estratégia da dualidade (começar de um jeito e finalizar de outro)

Se um filme é capaz de te prender por mais de 2 horas, porque é tão difícil prender a atenção do nosso público por 1 minuto?

Um dos pontos mais importantes é despertar emoções - Toda história quando bem contada é capaz de fazer com que o espectador escape dos seus problemas atuais e entre em outra perspectiva, por isso “maratonar” series e filmes se torna uma fuga

Um dos segredos para criar uma conexão é se tornar íntimo do espectador, como? Um dos caminhos é retratar a sua promessa de forma intencional através de experiências e fragilidades, porque é através desse meio que você desenvolve um objetivo comum com a sua audiência.

(Entrando no carro - estacionamento do

Sabe quando você conversa com aquela amiga e pensa: “Meu deus, eu sinto exatamente o mesmo” é isso que eles vão sentir com você.

E é por isso que elas se emocionam, gargalham, podem até morrer de medo com as historias. (Dirigindo)

(Freia)

Porque elas se conectam com a narrativa (fala antes de grito)

FALA DO MONSTRO: a ponto de se sentirem parte daquela história.

Sai e corre

E depois de ganhar a confiança do seu público, você oferta o seu conhecimento em forma de solução.

Apagam as luzes — telefone toca

Telefone: Não ser ouvida e não ter a atenção do seu público é como se sentir no escuro, e te resta uma escolha, permanecer ou romper o ciclo.

FIM - LOOPING.

**LINK:** <https://www.instagram.com/reel/CzFHsUBuTzP/?igsh=MXQwOGVqams2N2NpeQ==>

## ROTEIRO 4 - MANIFESTO (1 minuto)

*Cena começa com o iPad ligando e takes de vídeos antigos de Giullya rolando enquanto entra a narração:*

TEXTO: Estudos apontam que tomamos em média 35 mil decisões por dia a partir do momento em que abrimos os olhos, No entanto, os resultados de cada escolha permanecem desconhecidos até serem tomados.

*Entra uma cena de Giullya no backstage falando “Chegou a hora Stevan”*

*Entram takes rápidos de vídeos novos com algumas palavras no meio na tela (Não tem mais volta)*

As pessoas criam conteúdos por diversos motivos, para terem dinheiro mais rápido, algumas por engajamento e outras para deixarem um legado, e eu por muito tempo me questionei “qual é a minha missão dentro do digital?” Eu precisava tomar uma decisão.

Ainda sem uma missão clara, eu decidi unir as ferramentas que eu tinha: a arte e comunicação para começar a me conectar com as pessoas que tinham sede de percorrer caminhos diferentes.

E as respostas que eu buscava, por incrível que pareça estavam nelas.

Nas pessoas com conhecimentos singulares, que produziam muito, mas não tinham resultados, que tinham tanta coisa para falar mas não comunicavam nada, porque ficavam escravas dos conteúdos “copia e cola” e dos hacks, que não a tornavam referência em nada.

E foi por este motivo, que eu fui levada a tomar uma decisão.

Dia 4/4 às 19:30 no evento looping magnético eu vou revelar tudo que eu aprendi para que você saia do looping infinito de decisões ruins e transforme ideias simples em conteúdos que vendem.

Você tem nas mãos um canal de comunicação para levar a sua mensagem ao mundo, e agora eu quero te dar as ferramentas para que você seja ouvido.  
Se você aceitar essa missão, comente 04 que eu te encontro lá. Qual vai ser a SUA DECISÃO?

## ROTEIRO 5

**TEMA:** Descubra o seu padrão de conteúdo (versão 1)

Para começar a produzir conteúdos que vendem é preciso gerar conexão e transformar ideias simples em conteúdos magnéticos.

Mas me responda: O que as suas maiores referências têm em comum?  
Por mais que elas sejam do mesmo nicho, cada uma delas tem um padrão de conteúdo que os torna memoráveis.

Vídeos “copia e cola”, não revelam a sua identidade e nem entregam exatamente o que a sua audiência precisa. Foque em consolidar uma comunidade, descobrindo o que te torna diferente dos outros.

E como descobrir exatamente o que entregar para a sua audiência? Através do que chamamos de PESQUISA DE RELEVÂNCIA.

Para entregar o seu conhecimento de forma certa, é preciso saber os questionamentos certos.

E SE SURPREENDA: Os temas de conteúdos que você busca, estão nas respostas da sua audiência.

**Comente 04 se você quiser receber um modelo de pesquisa para aplicar ainda hoje com a sua audiência. Nos vemos no nosso grupo dos comunicadores magnéticos.**

## ROTEIRO 6

**TEMA:** Descubra o seu padrão de conteúdo (versão 2)

Para começar a produzir conteúdos que vendem é preciso gerar conexão e transformar ideias simples em conteúdos magnéticos.

Me responda: O que as suas maiores referências têm em comum?  
Por mais que elas sejam do mesmo nicho, cada uma delas tem um padrão de conteúdo que os torna memoráveis.

Mas como elas sabem exatamente o que entregar para o seu público?

Porque eles descobriram o que a sua audiência buscava e trocaram o conteúdo duvidoso pelo conteúdo assertivo, através da fonte infinita de conteúdos, que chamamos de: PESQUISA DE RELEVÂNCIA.

As respostas estão nas perguntas que você não faz a sua audiência.  
A pesquisa de relevância vai te fazer enxergar o que o seu público precisa. Que vai te fazer descobrir como o seu conhecimento poderá contribuir com os questionamentos de quem te assiste. E é através das respostas que você encontrará os temas dos seus próximos vídeos.

**Comente 04 se você quiser receber um modelo de pesquisa para aplicar ainda hoje com a sua audiência. Nos vemos no nosso grupo exclusivo.**



## ROTEIROS PARA AS MARCAS - FORMATO MAGNÉTICO

### ROTEIRO: PINK DREAM

#### DIVERTIDAMENTE

Fazer como se fossem as emoções conversando entre si, durante um sonho.  
Serão várias versões de Giullya, cada uma delas vestindo um pijama diferente, e em lugares diferentes (para dar a entender a versatilidade dos pijamas)

#### INÍCIO DE CENA:

G1 de perfil para a câmera, como se estivesse falando com outra pessoa: Você com certeza já se intitulou como uma pessoa sem criatividade, que se sente sempre cansada e que esquece de tudo,

Neste momento revela a pessoa que estava na frente de Giullya... ela mesma: Mas você por acaso já parou pra pensar que o que você consome potencializa o que você sente?

G2: Absorvemos tantas informações a todo instante, que relacionamos a quantidade de conteúdo que assistimos à necessidade do aumento da nossa produtividade, causando estresse e comparações, ou vai me dizer que você nunca se comparou e até aprendeu aquela frase naquele podcast, como que é mesmo?

G3: Giullya deitada: Trabalhe enquanto eles dormem (Giullya toda acabada com a xícara de café na mão) -

G2 surge de canto e fala: Essa memória pode arquivar.

G4: O maior estímulo para a nossa criatividade não é a quantidade de informações que nos forçamos a escutar, mas a qualidade dos conteúdos que escolhemos absorver. Destinar a sua atenção aquilo que merece o nosso tempo.

G1: Concordo, e mais importante do que desafiar nossos sentidos,

- é saber a hora certa de reiniciar. - (todas falam juntas)

G2 Fala em frente ao computador, trabalhando: É necessário fazer backup das informações, separar o que pode ir pra nuvem e fazer aquela limpeza, porque se tá lento com certeza é por falta do Responsável por manter o equilíbrio psíquico, emocional e metabólico o PODEROSO: S.O.N.O.

G4: O melhor é quando você encontra o que te deixa confortável para desacelerar. G3: ELA teve uma lembrança! (Giullya entrega uma bola de memória para a G2) G2: O PIJAMA! Tem memórias que são inesquecíveis.

- G2 dá play na memória, e nesse momento entra a cena do dia em que a Giullya recebeu o pijama, abrindo a caixa, sentindo o cheiro da roupa e lendo um bilhete escrito: É possível fazer escolhas confortáveis para encarar novos desafios. Aceita reiniciar?

Fim da cena da memória:

G4 aperta o relógio e fala: 8 horas completas, nível de concentração ok, temperatura corporal causado pelo pijama resultando em um maior relaxamento, ok, menos estresse e níveis elevados de energia, estamos prontas para começar o dia.

G3: Nós não temos controle do futuro, mas podemos escolher como queremos chegar lá. (Voz sussurrada)

Fica tudo esmaecido, Giullya deitada na cama abre os olhos e sorri.

**LINK:** <https://www.instagram.com/reel/C12ymkRORe6/?igsh=MXFxbjM1dGhsMDR1OQ==>

## ROTEIRO: GIGA + FIBRA

SINOPSE: O vídeo inicia como se fosse um trailer de uma série policial (serie disponível na globoplay), com cortes rápido de cena, em cenas de crime, até o momento em que a delegada é chamada para o caso, no momento em que a delegada chega na cena, existe um pequeno diálogo com a policial, e logo em seguida acendem as luzes - segundo ATO - Nada daquilo era real, era apenas a Giullya se sentindo em um filme depois de atualizar o plano da GIGA+ FIBRA com internet ultrarrápida e streaming.

Fator que gera identificação: Todo mundo já se sentiu em alguma cena depois de maratonar um filme, então através dessa cena comum, desenvolvemos o comercial.

INÍCIO - TRAILER DE FILME, CENAS DE AÇÃO, DETALHES DE CENA DE INVESTIGAÇÃO, POLICIAIS EM CENA, SIRENE, ETC.

CENA 1 - Giullya, a delegada, dentro de um carro recebe uma ligação e escuta a mensagem:

Policial: Delegada, recebemos um chamado. Delegada: Estou a caminho, segue aquele carro.

Entram cenas de ação do trailer, e corta para a cena de investigação.

Delegada: O que aconteceu aqui?

Policial: Uma jovem ultrapassou todos os limites da tecnologia.

CORTE DE CENA - ACENDEM AS LUZES DO CENÁRIO, GIULLYA VOLTA PRA REALIDADE E SE DEPARA SOZINHA EM CASA, EM SEU SOFÁ.

Giullya respira fundo e sorri. Holograma que está ao lado de giullya, fala:

H: Maratonou aquela série policial outra vez em uma noite?

G: Mas é claro, e a culpa é sua ainda, você atualizou meu plano de internet da GIGA+ FIBRA, que agora tem HBO MAX, GLOBOPLAY, e PARAMOUNT, meu amor, eu to vivendo num filme. Até o stevan consegue baixar os arquivos numa velocidade, não é stevan?

Corta pra cena do stevan dando um joinha pra câmera.

Giullya olha pro lado, como cena de faroeste, no meio do mato, com chapéu e palha na boca, como se estivesse entrando em outro personagem, fala:

(Como se os filmes a transportasse para vários lugares, mesmo sem sair de casa)

Giullya: Inclusive esse vídeo que você está assistindo, será processado por uma internet ultrarrápida da. GIGA+ FIBRA, zero bala.

Giullya volta a realidade, tira a palha da boca e escuta holograma.

CENA FINAL:

Holograma pergunta: E qual será a próxima aventura? Giullya: VELOZES E FURIOSOS.

Câmera dá um zoom na cara de Giullya e acontece uma transição, Giullya aparece no volante de um carro como se estivesse em um filme. Giullya grita:

Giullya: ADEUS QUERIDA HOLOGRAMA

Entra a cena do toretto olhando pra giullya: Isso nunca será um adeus.

Entram imagens de drone dos carros se separando com a música “when i see you again”

O filme acaba com a holograma falando: Pois é, uma conexão forte é capaz de mudar o futuro, isso é giga+fibra. ATE BREVE.

**LINK:** <https://www.instagram.com/reel/C33iXkrurRL/?igsh=MWh6MTYzNjg5d2QxMg==>

## ROTEIRO: PRAT.CO

- Foco principal: ALCANÇAR OUTRAS EMPRESAS - B2B
- Segmentos: Minimercados, Hotéis, quiosques, pousadas, motéis, restaurantes etc.

### INFORMAÇÕES DA MARCA:

A PRAT.CO traz um novo conceito de cozinha a distância para atender as necessidades gastronômicas do seu negócio.

Objetivo do serviço: Oferecer ampla variedade de refeições por Chefs de cozinha e equipamentos de alta tecnologia que preservam as características nutricionais e o sabor

dos alimentos como se tivesse acabado de ser preparado. Agregue valor ao seu negócio se preocupando apenas com a finalização e entrega das refeições.

OBJEÇÕES: LIVRE-SE DAS COMPLICAÇÕES DE ESTOQUES, SEM NECESSIDADE DE EQUIPE DE COZINHA E EQUIPAMENTOS CAROS, TOTAL CONTROLE DE VENDAS E ESTOQUES

### INÍCIO:

Giullya inicia falando direto para a câmera:

G: Gerenciar um negócio pode ser uma jornada desafiadora. Especialmente quando se trata de garantir que sua oferta gastronômica atenda às expectativas dos clientes.

A verdade é que quando se trata de gerenciar equipes de cozinha, e ter controle de estoque, parece que o tempo sempre está contra você.

(Colocar ruído de relógios, TIC TAC)

Até agora. (Giullya pausa o relógio, como se parasse no tempo) NARRAÇÃO: Apresentamos um novo conceito de cozinha a distância,

A PRAT.CO. Com uma ampla variedade de refeições preparadas por chefs de cozinha e equipamentos de alta tecnologia, a PRAT.CO preserva as características nutricionais e o sabor dos alimentos, como se tivessem sido preparados na sua própria cozinha, trazendo uma experiência gastronômica em minutos.

SABOR, PRATICIDADE E CONTROLE DO SEU NEGÓCIO.

Livre-se dos altos custos que uma cozinha equipada exige, esqueça das complicações de estoque, e da necessidade de gerenciar uma equipe.



Com a PRAT.CO, você terá total liberdade para focar no que você faz de melhor: encantar seus clientes. Deixe que nós cuidemos das obrigações de uma cozinha e você, do seu negócio.

PRAT.CO, um conceito inovador, que eleva sua experiência gastronômica em minutos.

## FORMATOS ANÚNCIOS

### ROTEIROS: AÇAÍ DO NINJA

- Com o foco em apresentação da empresa, consolidação de marca e experiência que proporciona.

Empreender é um dos caminhos mais desejados atualmente, mas pode oferecer sérios riscos, a não ser que você escolha uma empresa consolidada, disposta a transformar esses riscos em oportunidades. (Sala de reunião, sala do Carlos e loja) Vira pro lado Hyperlapse da porta

Olha pra frente - (Açaí do ninja, que há quase 10 anos e com mais de 70 lojas em todo o estado de Goiás, oferece a real experiência do açaí, responsável por transformar a realidade de mais de 120 parceiros).  
NARRAÇÃO

E qual a importância de escolher uma empresa que se importa com os seus resultados?

(Você terá um modelo de negócio validado e com fabricação própria, com um cardápio desenvolvido estrategicamente para o ano inteiro, envolvendo 35 itens quentes e frios que exploram todas as estações, além de treinamentos que vão fortalecer e estimular a sua equipe, resultando em um atendimento exclusivo, alinhado com um suporte de marketing para Potencializar a sua comunicação digital, aumentando a conexão com sua audiência.

Se esse suporte tem prazo? Boa pergunta.

O suporte é vitalício, para te acompanhar em cada etapa do seu crescimento. (COM CAIXAS GRANDES)

Se torne líder de uma loja e parceiro da marca que mais cresce no estado de Goiás. O seu tempo é agora, ouse ser ninja.

### ANÚNCIO VOLTADO A QUEBRA DE OBJEÇÃO:

- Mas e no frio? Mostrar as opções da linha quente
- Que um negócio bem estruturado oferece possibilidades o ano todo.
- Você pode viver em 3 experiências diferentes: Loja física, loja delivery e loja contêiner.

**FALA:** Qual o segredo que O AÇAÍ DO NINJA carrega/ para conseguir vender açaí até no inverno? (TELA CORTADA EM TRÊS) -

(Aparece na fumaça) **FALA:** O que faz a empresa alcançar resultados inimagináveis não foi somente uma excelente gestão, mas a sensibilidade em enxergar o mais valioso: **A experiência de quem consome.**

**NARRAÇÃO:** Como por exemplo, degustar um açaí exclusivo em um dia quente (gravar cenas na loja física), ou um uma sobremesa capaz de te aquecer até no inverno, com um mix de ingredientes quentes e frios, que te faz experimentar novas texturas e sensações (gravar cenas na loja contêiner)



**FALA:** Ah, e pra quem prefere provar o sabor no conforto da sua casa, pode chamar em um delivery (GRAVAR CENA COM VOZ DE TELEFONE E A MOÇA PREPARANDO O AÇAÍ)

Quem sabe oferecer diversas experiências ao seu cliente, vende o ano todo. E hoje, você pode ser líder de um modelo de negócio validado' e receber suporte vitalício de profissionais que carregam anos de experiência e te proporcionam liberdade.

Se torne líder de uma loja e parceiro da marca que mais cresce no estado de Goiás. SEJA UM NINJA.

### **ANÚNCIO COM UM TOQUE DE HUMOR:**

- Reforçar os benefícios da franquia.

Giullya vai preparar o açaí e olha pra tela e diz:

Eu vou te ensinar a como preparar o melhor açaí, com os ingredientes certos.

- 1 . Modelo de negócio validado
  - 2 . Para dar um toque a mais: Diferentes opções de estruturas de lojas
  - 3 . Esse aqui o pessoal vai a loucura: Rentabilidade média de 25%
  - 4 . E o carro chefe da casa: Fabricação própria. (Transição para a franquia)
- UFA, eu estava preparando o seu novo modelo de negócio.

Seja um líder da marca que mais cresce no estado de Goiás e tenha em mãos, ou melhor, ao lado, os ingredientes que vão transformar os seus resultados.

O seu futuro começa agora!