



PLANO DE AÇÃO · JUNHO 2026

Demandas e *próximos passos*

O que vamos construir agora para vender mais — e a visão de produtos que transforma a Day One na referência em crescimento para hotéis independentes do Brasil.

NESTE DOCUMENTO

01

Demandas prioritárias

Playbook de vendas, isca digital, Google e influencer

02

Novos produtos

Seis ideias escaláveis e recorrentes para hotelaria

03

Caminho sugerido

Escada de produtos e por onde começar

“ O diagnóstico que guia tudo: **os hotéis atendem como FAQ, e não como vendas**. O mesmo vale para o nosso próprio atendimento — cada conversa no WhatsApp precisa ser uma oportunidade de fechamento, não só uma resposta.

1 Playbook de Vendas — WhatsApp

Padronizar o atendimento para transformar conversas em reservas e contratos.

- Fluxo: primeira resposta → qualificação → oferta → fechamento
- Scripts prontos: saudação, apresentação e contorno de objeções
- Rotina de follow-up e registro no CRM
- Metas de tempo de resposta e conversão

2 Isca Digital (Lead Magnet)

Captar leads qualificados de hotéis e pousadas para alimentar o funil.

- Calendário de datas sazonais para hotelaria
- Checklist-diagnóstico: “seu hotel atende como FAQ ou como vendas?”
- Mini-guia de ocupação na baixa temporada
- Landing page + automação de entrega + data de lançamento

3 Google Meu Negócio — Connect

Colocar a Connect no mapa e captar busca local e orgânica.

- Criar e reivindicar o perfil no Google Business
- Categoria, descrição, área de atendimento e contato
- Site (dayoneconnect.com.br), WhatsApp e fotos
- Rotina de posts e estratégia de avaliações

4 Influencer para criativos — Connect

Gerar criativos com prova social (UGC) para os anúncios da Connect.

- Definir perfil ideal: viagem/lifestyle, litoral do Nordeste
- Mapear candidatos e orçamento
- Briefing de conteúdo com roteiros para Reels
- Gravar e testar criativos no Meta Ads

Lembrete ativo: o lançamento da isca digital é o gatilho das próximas campanhas — item acompanhado de perto até sair do papel.

Escaláveis

Recorrentes

Baixo esforço operacional

Fáceis de vender para hotéis

FAVORITA

IDEIA 01

Clube de Marketing para Hotéis

Assinatura mensal com calendário de conteúdo, datas sazonais, roteiros de Reels, legendas prontas, campanhas, templates Canva e estratégias de WhatsApp.

R\$197–497/mês · 100 hotéis = R\$19,7–49,7 mil/mês

IDEIA 02

Academia de Vendas para Hotelaria

Resolve o atendimento-FAQ: plataforma com atendimento WhatsApp, técnicas de fechamento, objeções, CRM, follow-up e conversão de reservas.

R\$997–2.997 · atualização contínua

IDEIA 03

Agente IA para Reservas

“Recepcionista Virtual para Hotéis”, com potencial gigante: atendimento 24h, dúvidas frequentes, captação de leads e pré-qualificação.

Implantação + mensalidade

IDEIA 04

Biblioteca de Conteúdo para Hotelaria

O hotel entra e encontra roteiros, e-mails e mensagens de WhatsApp prontos para usar no dia a dia.

Assinatura mensal

IDEIA 05

Comunidade de Hoteleiros

Conecta donos de hotéis, pousadas e gestores, com encontros online, networking, palestras e benchmarking.

R\$97–297/mês

IDEIA 06

Método de Ocupação — Baixa Temporada

Dor enorme do setor. Ensina campanhas, parcerias, automações, CRM e remarketing. Produto extremamente nichado.

Curso nichado

R\$19,7–49,7 mil/mês

RECEITA RECORRENTE

É o potencial da ideia favorita: **100 hotéis assinando o Clube de Marketing** entre R\$197 e R\$497/mês. Um produto que escala sem aumentar a equipe — e que transforma a Day One de prestadora de serviço em dona de produto.



“Como me tornar a principal especialista em crescimento para hotéis independentes do Brasil?”

É a pergunta que orienta o longo prazo — e que abre portas para eventos, podcasts, palestras, cursos, comunidades e licenciamento.

Por onde começar

ORDEM SUGERIDA

1 Playbook de Vendas WhatsApp

Impacto imediato na conversão das conversas que já chegam.

2 Isca digital

Alimenta o funil com leads qualificados de hotelaria.

3 Google Meu Negócio

Presença local rápida e gratuita para a Connect.

4 Influencer / UGC

Criativos com prova social para escalar os anúncios.

5 Escada de produtos

Começar pelo Clube de Marketing como produto de entrada e subir o cliente degrau a degrau até a implantação completa.

*O conhecimento de hotelaria a Day One já tem.
O próximo passo é transformá-lo em **produto que escala**.*

VAMOS COMEÇAR