

JEAN PIERRE

# CÓDIGO ASPAZ

o método jean pierre  
para vender na kiwify



Venda aprovada!  
Sua comissão R\$ 678,00



Venda aprovada!  
Sua comissão R\$ 163,33



Venda aprovada!  
Sua comissão R\$ 163,33



Venda aprovada!  
Sua comissão R\$ 163,33

Aspaz Academy

# SUMÁRIO

Quem sou eu? .....	2
Introdução .....	3
Capítulo 1 .. Minha virada de chave .....	4
Capítulo 2 .. Como funciona o Método? .....	7
Capítulo 3 .. Ferramentas & Estratégias .....	10
Capítulo 4 .. Planejamento Estratégico .....	15
Capítulo 5 .. Públicos e Nichos que vendem .....	18
Capítulo 6 .. Roteiro de vendas estratégico .....	22
Capítulo 7 .. Comissões .....	28
Capítulo 8 .. Montagem de equipe e escala .....	32

# QUEM SOU EU?



Meu nome é Jean Pierre, possuo anos de trajetória no Marketing Digital. Trabalhei com o Pablo Marçal e Thiago Finch. Vendi desde encapsulados à imóveis com o tráfego pago.

Tenho experiência também com criação de sites, e-commerces, dropshipping e muito mais.

Mas a minha maior criação foi o método que eu ensino neste material.



# INTRODUÇÃO

O que é este manual

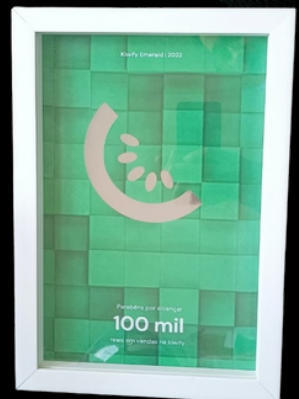
Este material é prático e direto: ele organiza como você vai prospectar agências de marketing, iniciar conversas do jeito certo, apresentar provas e conduzir a negociação. É a operação que eu rodo no dia a dia, adaptada para você executar com previsibilidade.

O que você aprende aqui

- Encontrar leads qualificados por cidade/termo, sem depender de tráfego pago.
- Organizar contatos e evitar duplicidade na operação.
- Aplicar mensagens prontas que abrem conversa e pedem portfólio na hora certa.
- Ofertar com lógica progressiva (mais unidades → melhor preço) quando fizer sentido.

Se você já tentou e travou, este manual dá caminho claro. Se está começando, aqui você começa pelo que funciona — sem firula, só execução.

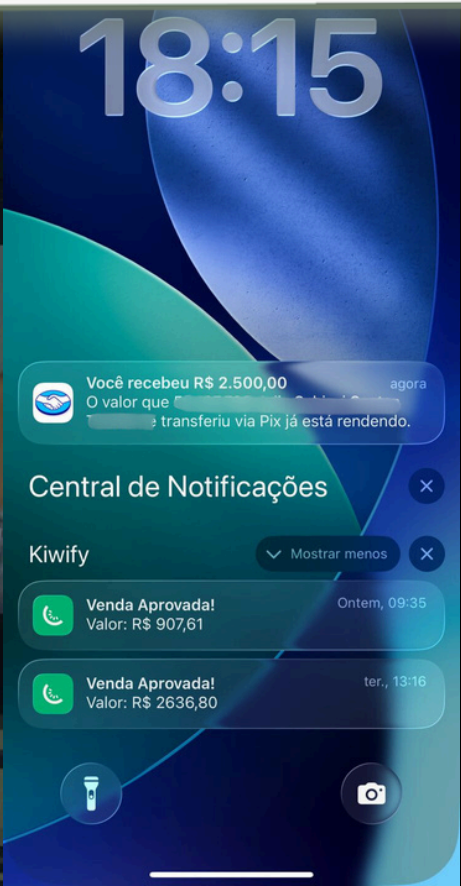
No fim, o que separa intenção de resultado é agir do jeito certo, na ordem certa. Este é o Código Aspaz aplicado à venda de sites para agências.



# CAPÍTULO 1

# MINHA VIRADA

# DE CHAVE



## MINHA VIRADA DE CHAVE

Por muito tempo, eu tentei fazer o Marketing Digital dar certo.

Fiz dropshipping, encapsulados, e-commerces, rodei tráfego pago...

Mas parecia que nada funcionava de verdade.

Até que um dia, no meio de uma fase difícil, sem resultado e sem grana, eu tomei uma decisão:

“Eu vou pra Alphaville. Nem que seja com um contrato só. Mas eu vou.”

Foi no meio de um retiro que tudo mudou.

Sem internet, dei um jeito de fazer uma reunião com um corretor de imóveis.

Resultado: fechei meu primeiro contrato.

Comecei como social media. Meses depois, já fazia os sites e o tráfego deles.

Aos poucos, o nome “Jean Pierre” começou a rodar.

19:33 Dom, 10/Set



Visão Geral

Hoje ▾

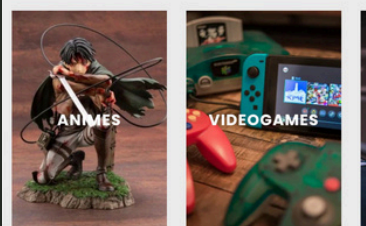
Vendas ▾

R\$ 2.151,64 ↑ 61,66%

Comparado a ontem até 20:52



CATEGORIAS



## E NÃO PAROU POR AI...

Ainda no mesmo ano, fechei um contrato com um e-commerce dos EUA. Ganhei em dólar fazendo páginas de venda.

Alí a ficha caiu: o que eu faço dá resultado.

Mas a virada de chave realmente aconteceu foi quando eu ensinei isso pra amigos.

Eles seguiram o passo a passo e começaram a ganhar junto comigo.

Era real, era replicável.

Era o início de algo grande.

E essa foto aqui embaixo é a prova:

O dia que eu fui pagar os meus amigos — com o dinheiro que eles mesmos haviam faturado usando o meu método.

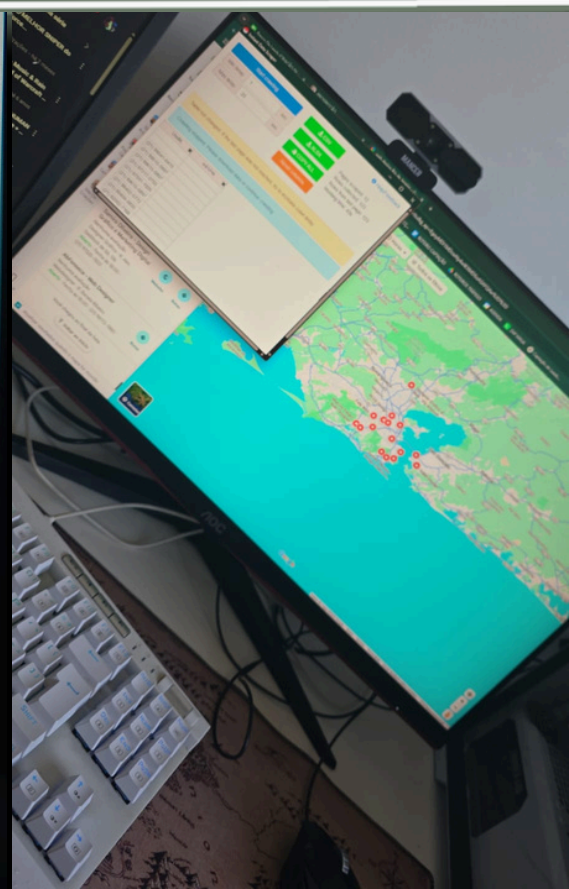
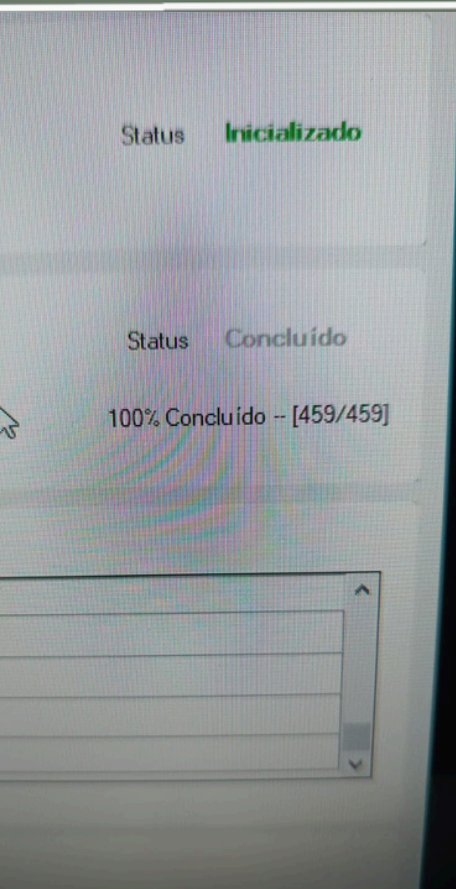
Essa foi a virada.

E a sua pode começar agora.



# CAPÍTULO 2

## COMO FUNCIONA O MÉTODO?



## COMO FUNCIONA

Você não precisa investir em tráfego pago, nem depender de sorte.

O Código Aspaz foi criado pra vender todos os dias usando apenas o que funciona — com estratégia, organização e execução.

Se você seguir essas 4 etapas, o resultado vem.

**01** MAPEAMENTO POR CIDADE  
com 10 termos (ex.: “agência de marketing em Curitiba”; “criação de sites em Fortaleza”). Evite capitais saturadas (SP/RJ).

**02** MENSAGEM 1 (FRIA)  
para abrir conversa e testar demanda de revenda. Se o lead responder você segue o roteiro

**03** PORTFÓLIO POR TIPO QUANDO PEDIREM  
(institucional, e-commerce, landing). Confira se todos os links estão ativos

**04** MARCAR REUNIÃO  
Lead demonstrou interesse? Mande mensagem para o Jean e mande o email + horário e dia da reunião para assim o Jean marcar

## ESTEJA PREPARADO!

Você está prestes a entrar em uma operação real, que já foi testada por mim e por várias pessoas que hoje faturam usando essa mesma estratégia.

O Código Aspaz funciona assim:

Você atrai pessoas qualificadas (captação), organiza esses contatos (organização), inicia conversas da forma certa (prospecção), e finaliza com um roteiro que fecha vendas de alto valor (fechamento).

A diferença é que aqui você não vai depender de tráfego pago.

Você também não precisa ter um produto — e eu vou te entregar um pronto.

E mesmo que você nunca tenha vendido nada na internet, vai conseguir aplicar.

Porque nos próximos capítulos, eu vou te mostrar exatamente como fazer.

Hoje

R\$ 5k

R\$ 0  
Hoje, 23:59

Todos os produtos



Valor líquido  
R\$ 5.003,06



Vendas  
1



Vendas 1-click da rede Kiwify ?  
R\$ 5.003,06 100 %

# CAPÍTULO 3

# FERRAMENTAS E

# ESTRATÉGIAS

clínica de estética SÃO PAULO 🔍 ✕

4,8 ★★★★★ (711)  
Clínica especializada · 📍 · R. Wisard, 288 - Sala 234  
Aberto · Fecha às 21:00 · (11) 99636-3938  
"A aplicação de botox é perfeita !!!"

**Clínica Estética My Shape Vila Romana**  
Limpeza de Pele, Botox, Drenagem, Criolipólise, Gordura Localizada, Depilação a Laser  
5,0 ★★★★★ (226)  
Clínica especializada · 📍 · R. Catão, 124 - Sala 64  
Aberto · Fecha às 20:00 · (11) 99134-6681  
Serviços no local

**Clínica Clari Saúde Estética - Clínica estética na Vila Olímpia São Paulo**  
5,0 ★★★★★ (15)  
Clínica especializada · 📍 · R. Pequetita, 179 - CJ 45 / 46  
Aberto · Fecha às 20:00 · (11) 94478-2518  
"As melhores e competentes profissionais, estão de parabéns."

**Spa Saúde e Estética Paulista - Clínica de Estética em SP**  
3,4 ★★★★★ (86)  
Centro de saúde e beleza · Alameda Casa Branca, 35 - Sala 2001  
Aberto · Fecha às 21:00 · (11) 91522-8147

Pe ✖ ★ Classificação 🕒 Horas 🏠 Todos os filtros

Sonda Supermercados - Itaberaba  
Cachoeirinha  
SANTANA  
Sambódromo do Anhembi  
BRÁS  
Dra. Andreia Freitas  
Clínica de Estética - Zarah Flor  
Essência do Bem Estar | Clínica...  
Clínica Pró Estética Vila Mariana...  
VILA  
SACOMÃ  
VILA DA SAÚDE  
Clínica Estética Miscigenadas  
JASAQUARA  
Shopping Interlagos AMERICANÓPOLIS  
Diadema  
INTERLAGOS  
Parque

# FERRAMENTA 1- PESQUISE NO GOOGLE



Instant Data Scraper

Remover do Chrome

webrobots.io Em destaque 4,9 ★ (6,1 mil notas) < Compartilhar

Extensão Workflow e planejamento 1.000.000 usuários

**DOWLOAD**

Essa ferramenta vai ser responsável por triplicar sua produtividade e te entregar leads valiosos que vamos usar mais tarde para oferecer os produtos!

Instale essa extensão no seu navegador e faça o seguinte passo a passo:

1. Abra o Google Maps;
2. Coloque a (palavra chave) + (cidade escolhida);
3. Toque em (tentar outra tabela) até chegar nos resultados;
4. Retire todos que não sejam o número e se quiser o nome do estabelecimento;
5. Toque em (Start Crawling) e ele irá extrair os números dos estabelecimentos, o termo e a região que você colocou;
6. Ao parar de rolar, toque em (Copy All) e jogue na sua planilha.

ópticas em são paulo

Resultados

Patrocinado

**Óptica Santo Antônio**  
5,0 ★★★★★ (31)  
Ótica - 36 Rua Natanael Tito Salmon  
Aberto - Fecha às 18:00 ·  
(11) 98232-9874

✓ Compras na loja · ✓ Retirada na loja

Óptica Santo Antonio  
Especializada em olhos infantil com as melhores armações e as lentes mais... [Acesse o site](#)

Patrocinado

**Óticas Central by Goglass Jardim Bonfiglioli**  
4,9 ★★★★★ (67)  
Ótica - 718 Avenida Comendador Alberto Bonfiglioli  
Aberto - Fecha às 19:00 ·  
(11) 92049-0843

✓ Compras na loja · ✓ Retirada na porta

Entre Em Contato  
Custo benefício e o melhor preço do [Acesse o site](#)

Atualizar resultados quando o mapa for movido

Instant Data Scraper

Try another table

Start crawling

Infinite scroll

Min delay 1 sec

Max delay 20 sec

Download CSV

Download XLSX

COPY ALL

Reset columns

Pages scraped: 1  
Rows collected: 7  
Rows from last page: 7  
Working time: 0s

If you like this extension, please rate it in chrome store: [Rate](#) [Later](#)

Download data or locate "Next" to crawl multiple pages

(11) 98232-9874
(11) 92049-0843
(11) 4433-7306
(11) 3337-8228
(11) 3241-1102

11

## FERRAMENTA 2- GOOGLE SHEETS



Planilhas

É aqui que você segue a regra da organização, você vai separar tudo organizado por termo de busca, leads (contatos) que você já entrou em contato e se atentar a algumas coisas:

1. Remover duplicatas - É fundamental para não entrar em contato com o mesmo lead (tome muito cuidado);;
2. Controle de cidades já prospectadas e termos já utilizados - veremos mais sobre esses termos nos próximos capítulos;
3. Caso tenha equipe, conseguirá alocar os leads que cada pessoa vai prospectar;
4. Controle de números sendo utilizados para quando sua operação escalar e você possuir diversos números e celulares.

**BAIXE AGORA O MATERIAL!!!**

**TOQUE PARA BAIXAR**



**ENTRE E DUPLIQUE A PLANINHA  
PARA EDITAR**

# FERRAMENTA 3- PREMIUM SENDER

**Pr** Premium Sender

[premiumsender.in](https://premiumsender.in) 4.8 ★ (2.8K ratings) < Share

Extension Social Networking 200,000 users

**DOWLOAD**

Add to Chrome

Essa é uma ferramenta de disparo gratuita, atualmente eu utilizo outra ferramenta, porém, o Premium Sender vai quebrar um galho para você começar a ter seus primeiros lucros e depois pensar em investir em algo pago.

Após instalar, siga esse passo a passo:

1. Conecte seu WhatsApp Web, (pessoal ou um business) recomendo que use um WhatsApp que já foi usado antes ou aquecido para não ter problemas com bloqueios;
2. Após copiar os números, cole direto na ferramenta (recomendo que passe os leads para uma planilha de controle antes de colocar na ferramenta);
3. Caso tenha a versão pró selecione um atraso;
4. Dispare as mensagens.

The screenshot displays the Premium Sender web interface. At the top, there are navigation icons for home, WhatsApp, Telegram, Facebook, settings, and profile. Below this, there are buttons for 'Enviar Mensagem', 'Baixar Contato', and 'Obter Versão Profissional'. The main area shows a list of phone numbers under the heading 'Números 2', with a 'Carregar Excel' button. Two numbers are highlighted with red boxes: '+55 35988791080' and '+55 7581601618'. Below the numbers is a text input field containing 'Oi, bom dia', also highlighted with a red box. At the bottom, there are buttons for 'Atraso e Agrupamento' and 'Enviar Mensagem', both highlighted with red boxes. The status bar at the very bottom indicates 'Última operação de envio: Enviado 0 / Falhou 0'.

## FERRAMENTA 4- ZAP NINJA (OPCIONAL)

Entenda como o  
**ZAP NINJA**  
Pode te ajudar!



Chegou em um ponto que precisei ir para uma ferramenta de disparo mais profissional, eu precisava aquecer meus números, colocar variantes de mensagens e disparar com intervalos diferentes e foi ai que encontrei essa ferramenta chamada Zap Ninja, eu recomendo ela para as pessoas que querem levar essa estratégia a sério e querem disparar o máximo de mensagens possíveis, o Zap Ninja possui uma plataforma de ensino que é essencial para conseguir dominar a plataforma.

### Extratores de Dados



Extrair Números de Grupos

FAZER ISSO!



Extrair Contatos e Grupos

FAZER ISSO!



Extrair Somente Membros Ativos

FAZER ISSO!



Extrair Todos Contato de Conversas/Etiquetas

FAZER ISSO!



Resultados das Suas Enquetes

FAZER ISSO!

### Ferramentas de Grupo



Pesquisar Links de Grupos

FAZER ISSO!



Entrar em Grupos Selecionados

FAZER ISSO!



Adicionar Membros no Meu Grupo

FAZER ISSO!



Encontrar Grupos por Palavra Chave

FAZER ISSO!



Criar Grupos em Massa

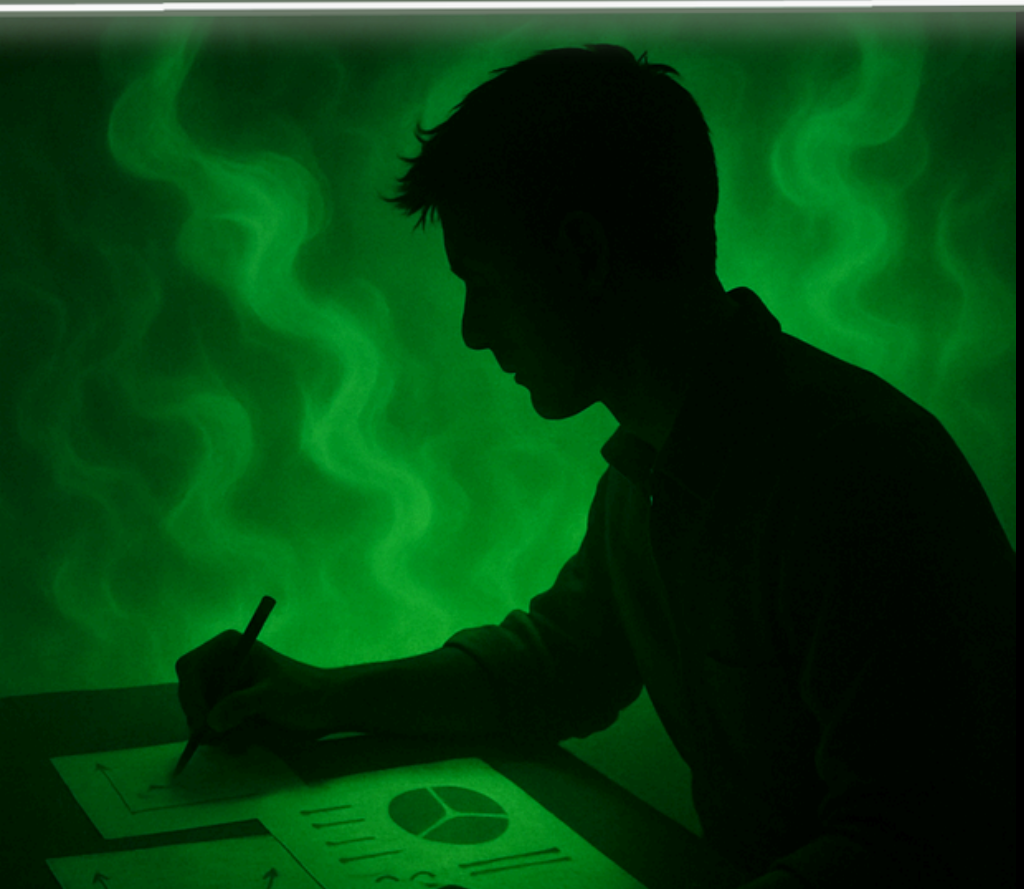
FAZER ISSO!

**COMPRAR ZAP NINJA**



CAPÍTULO 4

# PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO



# PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Antes de sair disparando mensagens, você precisa entender pra quem está vendendo.

Toda venda começa com um bom planejamento.

E um bom planejamento começa com uma pergunta simples:

“Quem realmente compra o que eu vendo?”

O que você precisa entender aqui:

1. Lead bom é lead que recompra;

Você não quer falar com todo mundo. Você quer falar com quem tem perfil pra fechar em volume.

Por isso, pesquise agências de marketing usando os termos certos no Google/Maps ou Instagram.

Defina 10 termos por cidade (ex.: “agência de marketing em [cidade]”, “criação de sites em [cidade]”, “tráfego pago em [cidade]”).

Esses termos te levam a negócios com potencial real de compra e de pacote. Seguindo a estrutura certa, você vai vender.

2. Focar na venda de sites para agências;

Você pode aplicar a estratégia em qualquer nicho, mas aqui o foco é agência porque compra para revender.

Nossa oferta conversa com isso: portfólio por tipo, copy pronta e lógica de desconto progressivo (mais unidades → melhor preço).

Use layouts validados e provas sociais do nosso histórico para abrir porta rápido e aumentar sua taxa de conversão.

## 1. Você vai receber tudo estruturado:

- Roteiro de abordagem para agências (com variações e pontos de adaptação);
- Lista de termos por cidade (10 por praça) para achar quem recompra;
- Portfólio por tipo (institucional, e-commerce, landing) pronto pra enviar;
- Scripts por situação (quando pedir portfólio, quando pedir valores, quando perguntar “como funciona”);
- Tabela de preço progressivo (lógica de volume) e objeções comuns com respostas;
- Planilha de controle (status, responsável, follow-ups 24h/72h/7d);
- Critérios de qualificação (agência ativa, demanda real, fit de revenda).

Com isso em mãos, você não escolhe “nicho solto”: você escolhe cidade + termos e ataca agências primeiro.

Você vai organizar os leads, disparar a Mensagem 1, responder com portfólio, falar de valores só quando fizer sentido e aplicar o roteiro nos próximos capítulos.

Planejamento é o que separa amador de quem fecha contrato todo dia.

Agora que isso está claro, vamos partir pra ação.

CAPÍTULO 5

# PÚBLICOS E NICHOS QUE VENDEM



## PÚBLICOS E NICHOS QUE VENDEM

Você pode vender site pra qualquer área. Mas a prioridade aqui é agência de marketing, porque é quem compra em volume e recompra.

Estes são os públicos que mais fecharam nos últimos meses com este método, exatamente do jeito que você vai aplicar.

E o melhor: para cada praça, você terá termos de busca, mensagens prontas e links de portfólio por tipo (institucional, e-commerce, landing) para apresentar sem enrolação.

Como funciona a estratégia:

A ideia é simples. Você escolhe cidade + termos → ataca agências primeiro → envia exemplos por tipo quando pedirem → segue o roteiro de vendas (nos próximos capítulos) → oferece progressivo se houver volume → fecha a venda.

Essa abordagem objetiva, somada à prova visual, reduz objeções na hora e faz o cliente entender o que pode ter antes mesmo de discutir preço.

# Transforming Your Ideas Into Stunning Visuals

▶ Watch Video

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur elit, sed do mollit eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut id aliquip ex ea voluptate.

19

Get Started Now

## OUTROS NICHOS QUE COMPRAM SITES

Toque e tenha acesso aos roteiros e links de exemplos:

- ✓ Agência de marketing
- ✓ Criação de site
- ✓ Web design
- ✓ Criação de landing page
- ✓ Desenvolvimento de sites
- ✓ Site institucional
- ✓ Loja virtual / e-commerce
- ✓ Agência de publicidade
- ✓ Agência de propaganda
- ✓ Agência de branding

Como usar

Escolha um estado e faça uma lista das principais cidades usando o ChatGPT.

Quando tiver essa lista, adicione os termos acima e capte os leads que aparecerem usando a ferramenta de extração.

## OUTROS NICHOS QUE COMPRAM SITES

Toque e tenha acesso aos roteiros e links de exemplos:

- ✓ CONSULTÓRIO DE ADVOCACIA;
- ✓ CONSULTÓRIO DE ODONTOLOGIA;
- ✓ PETSHOP;
- ✓ AUTOMOTIVO;
- ✓ IMOBILIÁRIA / VENDA DE IMÓVEL;
- ✓ RESTAURANTE;
- ✓ PIZZARIA;
- ✓ ACADEMIA;
- ✓ ESCOLA / CURSO;
- ✓ FOTOGRAFIA;
- ✓ LOJAS (ECOMMERCE);
- ✓ SOLUÇÕES COM IA;

CAPÍTULO 6

# ROTEIRO DE VENDAS ESTRATÉGICO



# ROTEIRO ÚNICO — PROSPECÇÃO → FECHAMENTO (AGÊNCIAS)

## 0) Pré-jogo (2 minutos)

- Alvo: agências de marketing (social, tráfego, estúdios de design).
- Cidade + 10 termos: “agência de marketing em [cidade]”, “criação de sites em [cidade]”, “web design em [cidade]”, “landing page em [cidade]”, “agência de publicidade...”, “agência de branding...”, etc.
- Planilha: registrar status (abordado / resposta / proposta / fechado) e responsável.
- Regra de ouro: só falar de preço quando houver demanda.

## 1) Abertura fria (Mensagem 1)

### Mensagem 1

“Vi que sua agência tá bem ranqueada no Google e resolvi entrar em contato. Meu nome é Jean Pierre, produzo sites pra agências revenderem. Faço tanto em WordPress quanto em código, com entrega rápida e preço especial pra revenda. Se estiver com demanda, posso ajudar com agilidade e qualidade. Ou, se precisar de um site pra sua própria agência, é só me falar que te mando alguns exemplos!”

Se visualizou e não respondeu: ir para Follow-up F1 (abaixo).

Se respondeu “me mostra exemplos” / “tem portfólio?": ir para 2) Prova visual.

Se perguntou “quanto custa?” de cara: responda curto → “depende do escopo/volume; te mando exemplos e já falo as faixas” e vá para 2).

2) Prova visual por tipo (copiar/colar)

Portfólio rápido

E-commerce:

- <https://tikimports.com.br/>
- <https://lendariafitness.com.br/>
- <https://qbellasemijoias.com.br/>

Institucional:

- <https://darkred-finch-855706.hostingersite.com/>
- <https://agencia.emotivecomunicacao.com.br/>
- <https://olive-swallow-832093.hostingersite.com/>
- <https://www.uaienglishonline.com.br/>

Landing Page:

- <https://pagmaxx.com.br/>
- <https://auramedicina.com.br/>
- <https://lime-octopus-374520.hostingersite.com/>
- <https://moracred.com.br/>
- <https://pink-mandrill-887398.hostingersite.com/>
- <https://www.metodosri.com.br/>
- <https://persial.com.br/>
- <https://aspazacademy.com.br/>
- <https://genmed.com.br/>
- <https://petrimarcas.com.br/>

Gancho após portfólio:

“Faz sentido pra sua operação? Estão com demanda de sites pra clientes agora ou preferem montar um pacote pra revenda?”

Se sinalizar demanda: vá para 3) Qualificação rápida.

Se pedir preço: responda com 4) Valores (faixas).

### 3) Qualificação rápida (3 perguntas)

Pergunte em sequência, sem interrogatório chato:

1. Escopo: "É site institucional, landing ou e-commerce pro cliente?"
2. Volume: "É pontual ou vocês costumam revender mais de um por mês?"
3. Prazo: "Tem alguma data de lançamento/entrega prevista?"

Se tiver escopo/volume/prazo → siga para 4) Valores (faixas).

Se o lead ainda estiver frio → mantenha conversa com Follow-up F1/F2.

### 4) Valores (somente quando pedirem)

Resposta curta e direta

"Trabalho com desconto progressivo pra agências: quanto mais sites, menor o valor por unidade.

— Avulso: Landing/One Page R\$ 500, Institucional R\$ 750.

— Pacotes p/ agência: 2+ LP = R\$ 450 cada; 5 LP = R\$ 350 cada.

Formas: à vista ou em até 12x. Qual é a demanda de vocês agora?"

Se pediu proposta formal: vá para 6) Proposta express.

### 5) Como funciona (somente se perguntarem)

Script de operação

"Você me passa o briefing essencial; eu apresento a estrutura pra aprovação; fazemos os ajustes necessários; e seguimos para entrega. É simples e rápido. Mantenho você no loop durante o processo."

## 6) Proposta express (WhatsApp/E-mail)

Quando usar: lead entendeu o fluxo, viu portfólio, pediu preço, demonstrou intenção.

Template (copiar/colar):

Assunto/Topo: Proposta — desenvolvimento de site(s) p/ revenda

Escopo: [Landing/Institucional/E-commerce] conforme briefing inicial.

Opções:

- 1 unidade (avulso): R\$ 500 (LP) / R\$ 750 (Institucional)
- 2–4 LP (progressivo): R\$ 400 cada
- 5 LP (lote): R\$ 350 cada

Inclui: desenvolvimento + ajustes conforme aprovação.

Próximos passos: confirmar opção escolhida → alinhamento breve de briefing → início imediato.

Final curto para fechar:

“Qual opção faz mais sentido hoje pra operação de vocês?  
Posso avançar com a opção X e já alinhar o briefing?”

## 7) Follow-ups inteligentes

- F1 (+24h)
- “Consegue me dizer se preferem ver institucional ou landing primeiro? Te mando 2 exemplos alinhados com o perfil dos seus clientes.”
- F2 (+72h)
- “Fez sentido pra operação? Se tiver demanda de lote, já consigo te passar o progressivo certinho.”
- F3 (+7 dias)
- “Passando pra encerrar o ciclo desta cidade. Se surgir demanda, me chama aqui que já entro com exemplos e proposta.”

Regra: não esgotar o contato; manter educado e objetivo.

## 8) Objeções comuns → respostas

- “Já temos um fornecedor.”
- “Perfeito. Me deixa como backup pra picos de demanda. Posso te mandar 2 modelos que cobrem rápido quando o time estiver cheio?”
- “Preço tá alto.”
- “Se tiver volume, aplico o progressivo pra fechar melhor a conta. Vale montar um pacote de 2 ou 5 LPs?”
- “Manda por e-mail, a gente vê.”
- “Mando sim. Te envio 2 exemplos + 1 opção de pacote e fico aqui pra alinhar ainda hoje. Qual e-mail?”
- “Cliente está decidindo.”
- “Fechou. Te mando 2 referências parecidas com o perfil dele pra acelerar decisão. Prefere institucional ou landing?”

## 9) Quando marcar reunião

Marque só se o lead já:

1. viu portfólio, 2) entendeu como funciona, 3) pediu/aceitou faixas de preço, 4) demonstrou intenção.

Agendamento (copiar/colar):

“Me passa e-mail + dia/horário que já agendo no Gmail (Astro) e te envio o convite (c/ cópia pro Jean).”

## 10) Encerramento prático

“Ficou claro pra você? Se preferir, já deixo separado 3 layouts aderentes ao seu público e a gente fecha a melhor opção.”

Checklist antes de sair do chat:

- Registrou status e responsável na planilha?
- Próximo passo definido (ex.: enviar exemplos, proposta, reunião)?
- Próximo follow-up agendado (24h/72h/7d)?

CAPÍTULO 7

# COMISSÕES



## COMO ATIVAR SUA AFILIAÇÃO E GARANTIR 20% EM CADA VENDA

Agora que você já aprendeu a captar, abordar e apresentar o serviço, é hora de falar da parte mais importante: o recebimento da sua comissão.

Esse é o momento onde você transforma sua ação em lucro real.

O que você precisa para começar a receber:

- Ter mais de 18 anos ou usar um CPF de maior de idade com conta bancária ativa;

O pagamento das comissões será feito via Kiwify, então você precisa ter uma conta gratuita cadastrada na plataforma.

## COMO FUNCIONA O PROCESSO DE COMISSÃO?

1. Crie sua conta na Kiwify (se ainda não tiver).

2. Acesse os links de afiliação das ofertas deste manual:

- Landing Page (LP)
- Site Institucional

(E-commerce é sob orçamento; não tem link fixo.)

3. Afilie-se às ofertas e copie o seu link único (é ele que identifica a venda).

4. Sempre que o cliente comprar pelo seu link, a Kiwify registra a venda e você recebe 20% de comissão do valor pago.

5. Se o fechamento acontecer com apoio do Jean, envie no WhatsApp (35) 98879-1080: layout escolhido, valor combinado e seu link para o checkout — a comissão só é garantida com o seu link no pagamento.

Tabela de valores (uso interno — desconto progressivo p/ agência)

- Avulso:
- Landing/One Page: R\$ 500
- Institucional: R\$ 750
  - Progressivo (quando houver volume real):  
2–4 LP: R\$ 500 cada  
5 LP: R\$ 350 cada

Formas de pagamento via Kiwify: à vista ou até 12x. Não prometa progressivo sem volume.

## RESUMO

### Atenção ao link (regras de ouro)

- Use sempre o seu link na hora de fechar.
- Confira se o link está correto antes de enviar.
- Se o cliente pagar por outro link ou direto com o Jean sem o seu link, não há comissão.
- Se precisar repassar o lead pro Jean, anexe seu link junto da mensagem.

### Boas práticas para garantir a comissão

- Só envie link após o cliente aceitar a opção (evita ruído).
- Registre na planilha: status, valor, link usado e responsável.
- Se o cliente sumir, retome com follow-ups 24h / 72h / 7d oferecendo o pacote progressivo quando fizer sentido.

NOME DO LINK	URL KIWIFY	TIPO	PREÇO	STATUS
Sales Page	<a href="https://kiwify.app/brRDayi">https://kiwify.app/brRDayi</a>	Página		Ativo
ASPAZ - Criação de Site Insti...	<a href="https://pay.kiwify.com.br/guFOSY">https://pay.kiwify.com.br/guFOSY</a>	Checkout	R\$ 1.500,00	Ativo
Ecommerce	<a href="https://pay.kiwify.com.br/z1vJkKM">https://pay.kiwify.com.br/z1vJkKM</a>	Checkout	R\$ 2.500,00	Ativo
Landing Page	<a href="https://pay.kiwify.com.br/PHn93cL">https://pay.kiwify.com.br/PHn93cL</a>	Checkout	R\$ 1.000,00	Ativo
Institucional	<a href="https://pay.kiwify.com.br/hDoDUo">https://pay.kiwify.com.br/hDoDUo</a>	Checkout	R\$ 1.500,00	Ativo

**SOLICITAR AFILIAÇÃO**



**APROVAÇÃO APÓS A COMPRA  
DO MATERIAL**

CAPÍTULO 8

# MONTAGEM DE EQUIPE E ESCALA



## COMO SAIR DA EXECUÇÃO MANUAL E TRANSFORMAR SUA OPERAÇÃO EM UMA MÁQUINA DE PROSPECÇÃO

Agora que você entendeu todo o processo, é hora de escalar.

A etapa de escala é onde você para de depender só do seu próprio esforço e começa a montar um time de execução, para multiplicar sua operação e vender todos os dias.

Como funciona a escala:

Você vai montar um mini time com funções divididas:

- Uma pessoa capta os leads pelo Google Maps;
- Outra dispara as mensagens via WhatsApp;
- Ambas usam o mesmo documento compartilhado;

Você deve organizar sua operação assim:

- Criar uma planilha individual por pessoa;
- Criar uma planilha global com todos os leads, indicando quem está responsável por cada um;
- Quando um novo lead for captado, ele é adicionado na planilha global antes de ser disparado;
- Isso evita duplicidade de leads e mantém a organização da operação.

# SOLICITAR AFILIAÇÃO



APROVAÇÃO APÓS A COMPRA  
DO MATERIAL

## Métrica nº 1 da operação

Leads prospectados por dia.

- 500/dia → tendência: 1 venda até D+3.
- 1.000/dia → chance de fechar no mesmo dia.

Mais leads → mais conversas → mais propostas → mais vendas.

## Como escalar (resumo)

1. Termos de busca: "agência de marketing", "criação de sites", "web design", "landing page", "agência de publicidade/branding" + [cidade].
2. Cidades/regiões: alterne pra encontrar pracinhas quentes.
3. Oxigenação: mesmo na mesma cidade, troque termos para variar o tipo de negócio.

## Montando equipe

- Pode revender este manual como afiliado e liderar sua equipe de vendedores.
- Comissão via Kiwify: 20% por venda no seu link.
- Sempre feche com o seu link — sem ele, não há comissão.

## Reconhecimento

Melhores vendedores ganham mentorias práticas comigo (Jean Pierre) e prioridade em demandas.

Execute com disciplina, escale e mostre resultado.

## ESSE MANUAL NÃO É UM CURSO E NEM UMA PROMESSA


É um manual de execução prática, validado em operação real — por mim e por quem trabalha comigo.

Aqui você aprendeu a:

- Escolher praça (estado/cidades) e definir 10 termos por cidade;
- Captar leads qualificados (agências) no Google/Maps/Instagram;
- Disparar a Mensagem 1 e conduzir a conversa sem enrolar;
- Provar com portfólio por tipo (institucional, e-commerce, landing);
- Ofertar com lógica progressiva quando houver volume;
- Fechar com roteiro e proposta express;
- Garantir comissão via Kiwify usando seu link;
- Escalar com planilha, cadência 24h/72h/7d e, se quiser, montar equipe.

A única coisa entre você e o primeiro resultado agora é ação.

Escolha um estado, gere as cidades no ChatGPT, aplique os termos, dispare hoje.

➔  Dúvidas ou suporte?

Pode me chamar direto no WhatsApp:

(35) 98879-1080

Se quiser, me peça pra ser adicionado no grupo de networking exclusivo, onde trocamos dúvidas, ideias e eu te ajudo pessoalmente todos os dias até você fazer sua primeira venda.

O Código Aspaz é um manual prático criado por Jean Pierre que ensina como vender serviços de alto valor todos os dias. Você aprende a captar leads, fechar vendas com estratégia e receber 20% de comissão por cada projeto — tudo com estrutura real, sem enrolação.

**ASPAZ**  
**ACADEMY**

@eu.jeanpierre  
[www.aspazacademy.com.br](http://www.aspazacademy.com.br)  
Todos os direitos reservados.