Mapa mental do funil de vendas com quiz

Turbo Quiz

1 Etapa 1
Atração (topo)

- Trazer a pessoa certa
- Anúncio, post, vídeo, bio
- Quiz: 1ª pergunta é o gancho
- Link com UTMs
- **Checar:** anúncio bate com a 1ª pergunta?

2 Etapa 2
Captura (meio)

- Nome, e-mail, WhatsApp
- Quiz: pedir após algumas perguntas
- Enviar a cada tela
- Lead vai para o seu webhook
- **Checar:** lead de teste chegou?

3 Etapa 3
Qualificação (meio)

- Lógica por resposta (E/OU)
- Pontos e resultado por perfil
- Cálculo (ex.: IMC)
- Barra de progresso, tela "analisando"
- Evento por tela mostra onde param
- **Checar:** cada perfil tem sua oferta?

Funil de vendas com quiz

4 Etapa 4
Oferta (fundo)

- Resultado que conversa com as respostas
- Preço, depoimento, garantia
- Contagem regressiva (prazo real)
- Botão para o checkout com UTMs
- **Checar:** preço igual ao do checkout?

5 Etapa 5
Pós-venda

- O quiz não atua aqui
- Entrega e área de membros
- Boas-vindas por e-mail ou WhatsApp
- Histórico no seu CRM
- **Checar:** boas-vindas no mesmo dia?