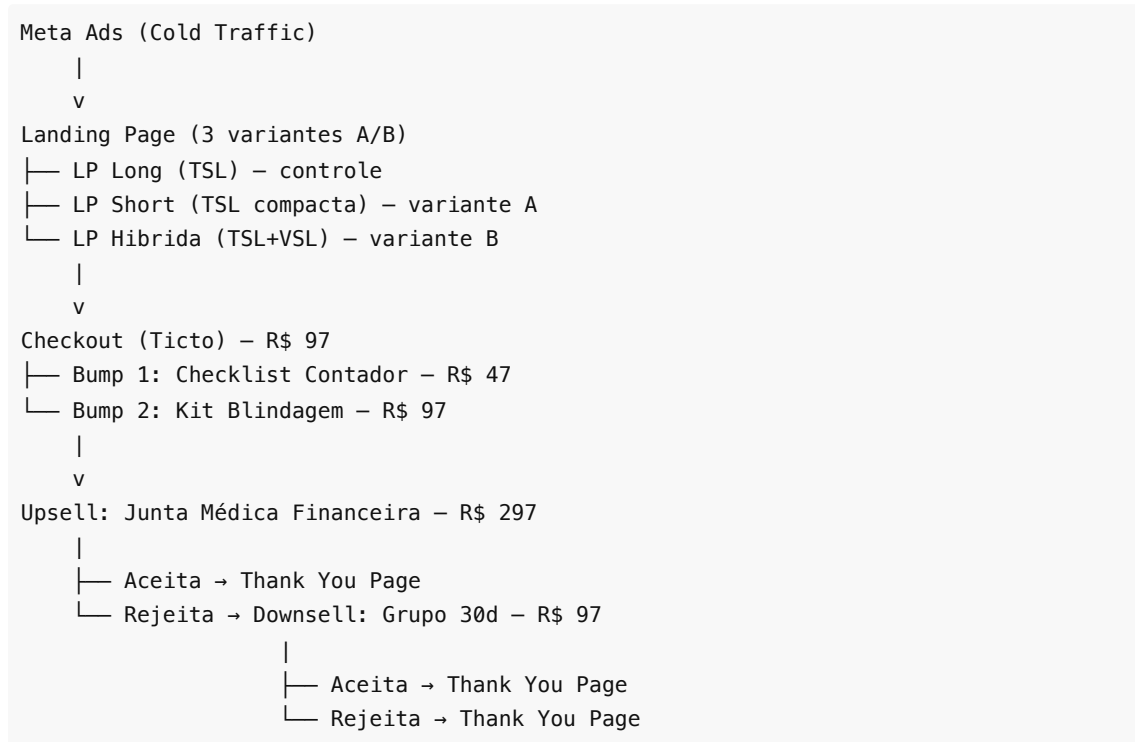


# Funnel Economics (Protocolo UTI Financeira)

## MAPA DO FUNIL

### Fluxo Principal



### Fluxo de Email (paralelo)



## PROJECÃO FINANCEIRA

### Cenário Conservador (Mês 1 — R\$ 100/dia de ads)

Metrica	Valor
Budget mensal	R\$ 3.000
CPC medio	R\$ 3,00
Cliques	1.000
Taxa de conversão	2.5%

Vendas front-end	25
Receita front-end	R\$ 2.425
Receita bumps (25%)	R\$ 606
Receita upsell (10%)	R\$ 743
<b>Receita total</b>	<b>R\$ 3.774</b>
<b>ROAS</b>	<b>1.26x</b>
<b>Lucro</b>	<b>R\$ 774</b>

### Cenário Otimista (Mês 2 — R\$ 200/dia, funil otimizado)

Metrica	Valor
Budget mensal	R\$ 6.000
CPC medio	R\$ 2,50
Cliques	2.400
Taxa de conversão	3.5%
Vendas front-end	84
Receita front-end	R\$ 8.148
Receita bumps (30%)	R\$ 3.024
Receita upsell (12%)	R\$ 2.993
<b>Receita total</b>	<b>R\$ 14.165</b>
<b>ROAS</b>	<b>2.36x</b>
<b>Lucro</b>	<b>R\$ 8.165</b>

### Cenário Escala (Mês 3+ — R\$ 500/dia)

Metrica	Valor
Budget mensal	R\$ 15.000
CPC medio	R\$ 2,80
Cliques	5.357
Taxa de conversão	3.0%
Vendas front-end	161
Receita front-end	R\$ 15.617
Receita bumps (30%)	R\$ 5.789

Receita upsell (12%)	R\$ 5.738
<b>Receita total</b>	<b>R\$ 27.144</b>
<b>ROAS</b>	<b>1.81x</b>
<b>Lucro</b>	<b>R\$ 12.144</b>

---

## BREAKEVEN ANALYSIS

Variavel	Valor
Preco front-end	R\$ 97
Ticket medio com bumps	R\$ 130
Ticket medio com tudo	R\$ 195
CPC breakeven (front-end only, 2.5% CR)	R\$ 2,43
CPC breakeven (com bumps, 2.5% CR)	R\$ 3,25
CPC breakeven (com tudo, 2.5% CR)	R\$ 4,88
CPA máximo viavel	R\$ 130 (com bumps)

**Conclusao:** O funil e viavel com CPC até R\$ 3,25. Público médico no Meta Ads tipicamente tem CPC entre R\$ 2,00-4,00. A margem esta apertada no cenário conservador mas confortavel com bumps + upsell.

---

## DECISOES DE ARQUITETURA

1. **3 variantes de LP** para teste A/B desde o dia 1
2. **Bump na mesma página de checkout** (não em página separada)
3. **Upsell pós-checkout** (técnica Onboarding Hold — antes de acessar o produto)
4. **Delay no CTA do upsell** para forçar leitura (15s)
5. **Downsell automatico** se recusar upsell
6. **Cart abandonment agressivo** (4 emails em 48h) — médicos tem dinheiro, só precisam de lembrete
7. **Welcome sequence** foca em consumo (assistir o curso) — não em upsell