AVANTYS BRASIL

PROPOSTA COMERCIAL
ENDO BLUE · SALVADOR/BA

PROJETO EM 3 FRENTES · 90 DIAS

Do curso à carteira: *a Endo Blue vendendo o ano inteiro*, não só no congresso.

Estratégia comercial, atendimento e loja online para transformar relacionamento em receita previsível.

PREPARADO PARA
Vinicius Moreira

DATA
10 de novembro de 2026

VÁLIDA ATÉ
25 de novembro de 2026

O QUE A GENTE OUVIU

A Endo Blue já tem o que a maioria das distribuidoras não tem: confiança de quem compra.

Você está dentro dos melhores cursos de endodontia da Bahia, é parceiro dos professores e conhece pelo nome quem compra de você. Em dois ou três dias de congresso, fatura o que leva um mês inteiro para entrar no resto do ano. Isso não se compra com anúncio. É ativo construído em anos.

O próximo passo é fazer esse ativo trabalhar **sem depender de você estar presente em cada venda**. Hoje a receita acompanha a sua agenda: quando você está no curso, vende; quando chega o Carnaval, o São João ou o Natal, a venda some junto com o movimento da cidade.

~1.000

dentistas que já compraram da Endo Blue. A base existe, falta trabalhá-la.

2 anos

de compra mensal enquanto o aluno está no curso. Depois disso, ninguém cuida dele.

1 mês em 3 dias

é o que o congresso fatura. Prova de que a demanda está aí quando você aparece.

O dentista que se forma não para de fazer canal. *Ele só para de comprar de quem parou de falar com ele.*

ONDE MORA O CRESCIMENTO

Crescer não é vender para mais gente no curso. É continuar vendendo para quem saiu dele.

A jornada do cliente da Endo Blue tem quatro momentos. Os dois primeiros você já domina. O projeto organiza os dois últimos, que é onde a receita fica previsível.

01

Conhece

No curso de especialização e no congresso, pela parceria com o professor.

02

Compra todo mês

Durante os dois anos de formação, com você presente na turma.

03

Se forma e continua

Recompra no ritmo dele, lembrada pela Endo Blue, com o pedido a um clique.

04

Compra de qualquer lugar

Clínicas do interior e de fora da Bahia, longe da sazonalidade de Salvador.

AS TRÊS FRENTES DO PROJETO

FRENTE 1

Plano de 90 Dias e estratégia comercial

O que fazer, em que ordem, com quais clientes e com qual meta.

FRENTE 2

Atendimento e carteira

Um WhatsApp da empresa e a carteira inteira na sua frente, com quem comprar e quando.

FRENTE 3

Loja online de volta ao ar

Catálogo e pedido online para o cliente comprar sem esperar você responder.

PLANO DE 90 DIAS E ESTRATÉGIA COMERCIAL

Sair do "vendo quando estou presente" para um plano com meta, rotina e números.

Leitura da carteira

A partir dos dados do Omie: quem compra, quanto, de quanto em quanto tempo, quem parou e quanto vale trazer de volta. Os produtos que sustentam a receita e os que só ocupam estoque.

Jornada pós-curso

O que acontece com o aluno no dia em que ele se forma: contato, oferta de continuidade, kit de consultório, ritmo de recompra. Desenhado passo a passo.

Expansão além de Salvador

Onde estão as clínicas e os ex-alunos fora da capital e da Bahia, como chegar até eles e como atender pelo envio sem perder margem.

Calendário contra a sazonalidade

Ações para os meses de Carnaval, São João e Natal, focadas nos clientes de fora e na recompra programada.

Congresso sem estande caro

Como estar presente nos eventos de endodontia por parceria, professor e ação de relacionamento, sem os custos de um estande fixo.

Rotina comercial e metas

Meta mensal, quem faz o quê na semana, roteiros de abordagem e os números que você acompanha para saber se o mês vai fechar.

Você recebe: o plano escrito com prioridades das próximas 12 semanas, a análise da carteira, os roteiros de abordagem e uma reunião de acompanhamento por semana durante os 90 dias.

FRENTE 2 · ATENDIMENTO E CARTEIRA

A carteira inteira na tela, e o pedido chegando organizado.

Um WhatsApp da empresa

Número oficial da Endo Blue, atendido por você, seu pai e a estagiária no mesmo lugar. O histórico fica com a empresa, não no celular de alguém.

Funil de distribuidora

Contato novo, orçamento pedido, orçamento enviado, pedido fechado e recompra. Você vê quanto está em orçamento e quanto virou venda.

Avisos de recompra e reativação

Cada cliente com o ritmo de compra dele. Quando passa da data, o sistema avisa quem precisa receber contato.

Implantação e treino

Configuração no processo da Endo Blue, importação dos clientes e treino da equipe. A IA de atendimento só entra depois, com o catálogo organizado e regras claras: nunca inventa preço nem dá orientação clínica. Ela roda na IA de preferência da Endo Blue.

FRENTE 3 · LOJA ONLINE DE VOLTA AO AR

Site e catálogo no ar

Recuperar ou refazer o site com o catálogo de endodontia organizado por linha e marca, rápido no celular e encontrável no Google.

Pedido a um clique

Carrinho e pedido online, com link pronto para mandar ao cliente na recompra. A ligação com o Omie é avaliada na Frente 1.

OS 90 DIAS

Uma frente puxa a outra. Nada entra no ar antes de ter processo por trás.

SEMANAS 1 E 2

Leitura da carteira e da operação

Levantamento dos dados do Omie, entrevista com você e com seu pai, mapa de clientes e produtos. Primeiras ações de recompra já na segunda semana.

SEMANAS 3 E 4

Plano de 90 Dias entregue

Prioridades, metas, jornada pós-curso e calendário do verão e do Carnaval. Início da configuração do atendimento.

SEMANAS 5 A 8

Atendimento no ar e carteira em movimento

WhatsApp da empresa funcionando, clientes importados, rotina de recompra e reativação rodando. Site em construção.

SEMANAS 9 A 12

Loja online e expansão

Catálogo e pedido online no ar, primeiras ações fora de Salvador e revisão dos números do trimestre.

DIA 90

Balanço e próximo passo

O que mudou na receita, o que ajustar e se faz sentido a Avantys seguir operando junto com você.

O que precisamos da Endo Blue: acesso ao Omie para exportar vendas e clientes, uma hora por semana sua para a reunião de acompanhamento e os acessos do site e do domínio.

INVESTIMENTO

Cada frente com o seu valor, para você entrar no ritmo do seu caixa.

Frente	Implantação	Mensal
1. Plano de 90 Dias e estratégia comercial Leitura da carteira, plano, rotina comercial e acompanhamento semanal.	**3x R$ 2.500** uma parcela por mês	•
2. Atendimento e carteira Até 3 usuários. A tarifa de mensagens da Meta é paga direto à Meta. Quando a IA for ligada, ela usa a conta de IA da Endo Blue, e o uso é pago direto ao provedor escolhido.	**2x R$ 1.250** configuração e treino	**R$ 149,99** por mês nos 3 primeiros meses; a partir do 4º mês, R$ 490
3. Loja online de volta ao ar Site, catálogo e pedido online. Domínio e hospedagem por conta da Endo Blue.	**2x R$ 1.750** na entrega da frente	•

Depois dos 90 dias (opcional)
A Avantys segue dentro da operação com você: recompra, reativação, expansão e metas do mês. Você decide no balanço do dia 90.

R$ 4.500/mês

Forma de pagamento
Pix ou cartão de crédito. No cartão, as parcelas podem ser divididas em até 12x.

Início
Começamos na semana seguinte à assinatura e ao pagamento da primeira parcela.

PARA FICAR CLARO

O que não faz parte desta proposta

- Assessoria contábil, fiscal ou tributária e negociação de impostos
- Gestão de redes sociais e produção de posts
- Verba de anúncios e tarifas da Meta
- Integração automática com o Omie (avaliada na Frente 1 e orçada à parte, se fizer sentido)
- Entrega física de pedidos e logística
- Contratação de pessoal

Vamos fazer a Endo Blue vender o ano inteiro?

Para começar:

1. Você confirma as frentes que quer contratar até 25 de novembro.
2. Enviamos o contrato para assinatura digital e o link de pagamento.
3. Na semana seguinte fazemos a primeira reunião e já levantamos os dados da carteira.

Charlaine Moura Vidal
Avantys Brasil

Vinicius da Silva Moreira
Endo Blue