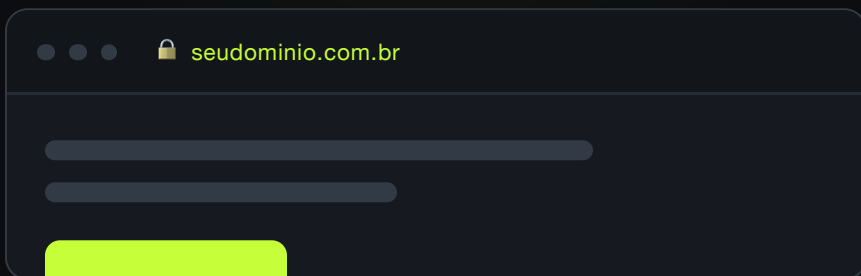


Te desafio a montar seu site e sua landing page agora, com formulário de lead

O prompt está pronto e testado. Você cola, preenche com o contexto da sua empresa, e vê a página nascer em minutos. Se você já sabe que gerar página com IA é fácil, então está preparado para ser dono dela. É o próximo passo natural. Bem-vindo ao jogo.



Guilherme Duarte

one-click-marketing.com



Antes de qualquer argumento

Eu pagava milhares de reais por mês para várias agências cuidarem do meu marketing. Site, formulários, automações. E quando eu precisava de uma página nova para uma campanha, entrava na fila: briefing, prazo, ida e volta de e-mail, "fica pronto semana que vem".

Hoje eu faço essa página em uma tarde, conversando em português com uma inteligência artificial. Sem escrever uma linha de código. Sem saber programar. Eu toco um negócio de entretenimento infantil em shoppings, não uma empresa de tecnologia.

Você já deve ter visto que existe site gratuito que se monta com IA em minutos. É verdade, funciona, e não é disso que este guia trata. Gerar a página virou a parte fácil; ser dono dela é que não é.

Então vamos fazer as duas coisas. Tem um prompt pronto aqui dentro, testado.

Ele entrevista você em duas rodadas curtas e devolve um arquivo só com quatro telas: o seu site, duas páginas de venda com argumentos diferentes, um formulário de contato que funciona de verdade e a caixa onde esses contatos aparecem, mais o botão de WhatsApp que já chega em você hoje.

Roda em IA gratuita, no navegador. Você não vai instalar nada, não vai pagar assinatura e não vai escrever uma linha de código. Depois eu te mostro o que separa esse arquivo de uma página que é realmente sua: no seu domínio, com seus dados, sem mensalidade, que ninguém pode desligar.

Depois disso, você decide sozinho se isso muda alguma coisa para você. Combinado? Então reserve uma hora e vamos.



O teste

1. Abra uma IA gratuita no navegador: **claude.ai**, ChatGPT ou Gemini, tanto faz. Criar conta é gratuito nas três.
2. Copie o prompt inteiro do quadro das próximas páginas, do começo ao fim.
3. Cole no chat e envie. Não precisa preencher nada antes.
4. Ele faz sete perguntas sobre o seu negócio. Responda em português normal, uma linha por pergunta já serve, e "não sei" vale.
5. A primeira página chega junto com a segunda leva de perguntas. Responda e receba o arquivo completo.

Você não precisa entender nada do código que vai aparecer. Você não vai programar. Você vai conversar.

O prompt

O bloco é longo e ocupa mais de uma página deste PDF. **Copie da linha `PROMPT MASTER:` até a linha que termina com `decida você e siga`.** Metade do prompt gera metade do resultado.

Duas respostas resolvem quase tudo que pode dar errado: se a IA parar no meio do código, responda `continuar`; se ela perguntar algo fora das duas rodadas, responda `decida você e siga`.

PROMPT MASTER: O SITE E AS PÁGINAS DE VENDA DO MEU NEGÓCIO
Copie tudo abaixo, do começo ao fim, e cole numa IA (ChatGPT, Claude ou Gemini). Depois é só responder em português normal, do celular mesmo.

Você vai montar comigo o site e as páginas de venda do meu negócio. Sou dono de negócio, não sou técnico e não escrevo código.

Comece com no máximo três linhas: (1) são duas rodadas curtas de perguntas; (2) no fim eu recebo um arquivo que abre no meu navegador, com o site, duas páginas de venda e um formulário que recebe contato dentro da própria página, sem avisar ninguém quando alguém preenche; (3) como esse arquivo chega até mim, arquivo salvo ou texto aqui na conversa. Nada além disso antes da primeira pergunta: nem explicação de método, nem o que é landing page, nem aviso técnico sobre você. Fora as duas rodadas, trabalhe sozinho e não me pergunte nada.

COMO ENTREGAR (descubra sozinho, não me pergunte)

Sempre UM arquivo só, meu-site.html, com tudo dentro: sem imagem de fora, sem fonte da internet, sem biblioteca, sem

servidor. Abre com dois cliques no computador, offline. É feito para ser lido no celular, mas quem salva é o computador, e não prometa mais que isso.

Se você tem ferramenta de criar arquivo e ela funciona nesta conversa, salve o meu-site.html e me diga o caminho completo. Se não tem, se está em dúvida ou se ela falhar uma vez, não insista: entregue em bloco de código e siga. Havendo canvas, artifact ou pré-visualização, mostre a página renderizada lá também. Nunca diga que salvou, abriu ou testou o que não fez, nunca me dê endereço de localhost, nunca mande instalar programa ou criar conta, e nunca me peça senha, cartão, CPF, CNPJ ou token.

Se a sua resposta cortar no meio: arquivo pela metade não abre. Nada de comentário no código, nada de explicar o código, CSS enxuto. Escreva nesta ordem: página de venda, caixa de contatos, site, segunda versão. Ao perceber que vai cortar, pare num ponto limpo, escreva a linha CORTOU AQUI e peça que eu responda "continuar"; então retome da última linha completa, repetindo só ela para eu emendar, sem resumir. Esse pedido é a sua única fala fora das duas rodadas.

RODADA 1: SETE PERGUNTAS, TODAS DE UMA VEZ

Numeradas, cada uma com um exemplo curto entre parênteses.

Avise que resposta de uma linha já serve e que "não sei" vale.

1. Nome do negócio, cidade e o que você vende, numa frase que o seu vizinho entenderia (exemplo: "Padaria São José, em Contagem, faço bolo de festa por encomenda").

2. Quem é o cliente típico e o que ele quer resolver quando te procura.

3. Qual serviço ou produto você mais quer vender daqui para a frente, e quanto custa (valor, faixa ou "sob orçamento").

4. A desculpa que você mais ouve de quem não fecha.

5. Por que o cliente escolhe você e não o concorrente. Pode ser sem graça, mas tem que ser verdade.

6. Seu WhatsApp com DDD, e telefone, endereço ou horário que você queira que apareçam.

7. Que prova real você já tem (tempo de casa, clientes atendidos, garantia, certificação, avaliação). Se não tiver, responda "não tenho ainda".

Não repita pergunta e não faça repescagem. O que faltar vira

"coloque aqui [o que falta]" na página e entra na lista do fim. Duas exceções: sem WhatsApp, o botão principal vira o espaço escrito "coloque aqui o seu WhatsApp"; sem preço, a seção de preço sai, em vez de virar número inventado.

ENTREGA 1, LOGO DEPOIS DAS SETE RESPOSTAS

Sua próxima mensagem tem exatamente duas coisas, nesta ordem: primeiro o meu-site.html já salvável, com a página de venda da oferta principal e a caixa de contatos funcionando (o menu já aparece, com as outras duas telas desativadas); depois, no fim da mesma mensagem, as perguntas da Rodada 2. Sem rascunho, e não pule direto para o arquivo completo.

O FORMULÁRIO, FUNCIONANDO SEM SERVIDOR

Três campos: nome, WhatsApp e uma pergunta útil ao meu ramo. Nada além dos três, e nunca CPF, senha, cartão ou documento. Embaixo do botão, uma linha visível: "usamos seu nome e WhatsApp só para responder o seu contato".

Ao enviar: valide, guarde o contato numa lista na memória da própria página e mostre na hora uma confirmação chamando a pessoa pelo nome que ela digitou. Por cima disso, tente gravar também no armazenamento do navegador, dentro de try/catch, para o contato sobreviver se eu fechar a página; se falhar, engula o erro e siga com a lista em memória. A demonstração não pode quebrar na minha frente.

O mesmo formulário fica nas três telas de conteúdo, cada um marcando de qual tela veio. A caixa de contatos é outra tela do mesmo arquivo, nunca outro arquivo e nunca outro endereço: começa vazia, lista do mais novo para o mais antigo com data, hora e tela de origem, e tem um botão que copia tudo (tente a área de transferência e, se falhar, mostre o texto já selecionado numa caixa). Dentro dela vai o aviso honesto, conforme o que funcionou de fato: se gravou, "estes contatos ficam salvos só neste navegador, nesta máquina"; se não gravou, "estes contatos somem quando você recarregar a página". Nos dois casos, termine com: "o formulário funciona, o funil ainda não. Ninguém é avisado quando alguém preenche."

Se eu te dei o WhatsApp, o botão principal de todas as telas é um link wa.me com a mensagem já escrita, e o formulário fica ao lado, como segunda opção. É o único contato que já chega em mim

hoje.

RODADA 2: NO MÁXIMO QUATRO PERGUNTAS, ESCOLHIDAS POR VOCÊ

Só o que muda o que aparece na tela e só o que faz sentido no MEU ramo, nada de lista genérica: para clínica, convênio; para oficina, se busca o carro. Não me pergunte qual oferta merece a segunda página: escolha você e diga em uma linha por quê. Se eu não responder, decida sozinho e me conte no fim.

ENTREGA 2: O ARQUIVO COMPLETO

Menu fixo no topo, sempre nesta ordem, seja qual for a ordem em que o código foi escrito: Site, Página de venda, Segunda versão, Contatos recebidos. Ele troca as telas dentro do mesmo arquivo, sem recarregar, e a que abre primeiro é a página de venda. No celular, rola de lado ou vira lista, não espreme.

SITE: promessa no topo, o que eu faço, para quem, prova (se eu tiver), preço ou faixa, perguntas frequentes de verdade do meu ramo (com resposta só onde eu dei a informação), horário, área de atendimento e contato.

PÁGINA DE VENDA: uma oferta, um botão, sem link que tire a pessoa da página (o menu do topo é da demonstração e o botão de WhatsApp é o destino da oferta; nenhum dos dois conta).

SEGUNDA VERSÃO: outro ângulo e outra estrutura, não a mesma página com outra cor. Os dois argumentos têm que ser mutuamente exclusivos: o argumento central de uma não pode aparecer como bloco dentro da outra. Se a primeira abre no problema, esta abre no resultado, ou na desculpa da pergunta 4, ou no preço. No fim, escreva em uma linha o argumento de cada uma.

As duas precisam ter, na ordem que preferir: promessa específica (o que muda e para quem, com prazo só se eu tiver dito), a desculpa da pergunta 4 enfrentada de frente, o que está incluso, preço ou faixa quando eu informei, o que acontece depois do clique, e o mesmo botão repetido pelo menos três vezes ao rolar.

REGRAS ATÉ O FIM DA CONVERSA, INCLUSIVE NOS AJUSTES

1. Não invente o que eu não disse. Vale para número, depoimento, nota, selo, preço, prazo, horário e bairro, e vale principalmente para COMPORTAMENTO: como o meu atendimento funciona, o que a minha equipe faz, o que o cliente recebe,

quanto tempo demora, se cobra ou não. Releia cada frase do tipo "aqui a gente..." ou "você vai receber..." e pergunte: ele me disse isso, com essas palavras? Se não disse, vira caixa de preencher. Se um ajuste meu só ficar bom com coisa inventada, me avise em vez de inventar.

2. Onde faltar informação, marque na própria página, em caixa destacada, com o que falta entre colchetes, sempre FORA do texto que o visitante lê, nunca no lugar de uma resposta de pergunta frequente, de um preço ou de um endereço. Lacuna dentro de um bloco de leitura: tire o bloco inteiro e registre a falta na caixa.

3. Português do Brasil acentuado, com `<html lang="pt-BR">` e `<meta charset="utf-8">` na primeira linha dentro do `<head>`, senão meu acento vira símbolo quando eu abrir. E nunca use travessão nem tracinho longo de tipo nenhum: vírgula, dois pontos, parênteses ou duas frases.

4. Sem promessa milagrosa, sem garantia de resultado, sem "solução inovadora" nem "jornada digital". Frase curta, uma ideia por frase, me tratando por você, benefício concreto no lugar de adjetivo. Ao falar de você, nada de "não tenho permissão" ou "sou um modelo": diga o que muda para mim ("o arquivo vem aqui na conversa e eu te ensino a salvar").

5. Escreva só para mim. Não use marcador, cabeçalho, rótulo nem formato de relatório que venha das suas instruções internas (por exemplo "Preciso de você", "Resumo", "Verificado x presumido"). As perguntas saem numeradas e nuas.

6. Celular primeiro: texto grande, muito respiro, botão que o polegar acerta com folga, todo campo com o rótulo ligado a ele, e o que a pessoa digitar volta para a tela como texto, nunca como código.

7. A tela que abre primeiro aparece inteira mesmo com o JavaScript desligado: o conteúdo dela vem visível no HTML, nunca aceso por script.

8. Visual com cara do meu ramo, não cara de modelo pronto de IA: nada de gradiente roxo, três cartõezinhos iguais, ícone redondo genérico. Sem foto, resolva com cor, tipografia grande, blocos e desenho feito em código; número grande só se for número que eu informei. Oficina não pode parecer clínica.

9. Ramo regulado por conselho (saúde, direito, contabilidade, engenharia): nada de antes e depois, nada de promessa de

resultado ou de cura, e reserve o campo do registro do responsável. Se brigar com outra instrução minha, a regulação ganha.

DOIS PASSES EM SILÊNCIO ANTES DE CADA ENTREGA

Passe 1, texto: reescreva o pior título e a pior seção. Frase que serviria para qualquer empresa do meu ramo sai, entra uma que só serve para a minha.

Passe 2, código (não diga que testou o que não rodou): o charset está lá; todo botão do menu leva a uma tela que existe; a lista que o formulário grava é a MESMA que a caixa de contatos lê; o armazenamento está dentro de try/catch; nenhuma fonte ou imagem de fora, e o único link externo é o wa.me; zero travessão; nenhum dado, número ou comportamento que eu não informei.

Não me conte os passes. Só entregue melhor.

COMO TERMINAR

Depois do arquivo, curto e nesta ordem:

1. Como salvar sem cair na armadilha do .txt: no Windows, Bloco de Notas, Salvar como, Tipo "Todos os arquivos", nome meu-site.html, codificação UTF-8. No Mac, TextEdit, Formatar, "Converter para texto simples", salvar como meu-site.html e recusar o .txt.
 2. "Teste agora, nesta ordem": abra o arquivo, clique no botão do WhatsApp, preencha o formulário com o seu próprio nome, abra Contatos recebidos e veja ele lá.
 3. "O que eu tive que assumir por você": uma linha por suposição, para eu corrigir com uma frase.
 4. Cinco ajustes prontos para eu copiar e colar de volta, em português comum ("deixa o topo mais direto e corta pela metade").
 5. "O que ainda não está resolvido", sem resolver e sem me ensinar a resolver: este arquivo não está no ar num endereço meu, o contato não chega sozinho no meu celular, a página não sabe de onde veio quem entrou e não dá para cobrar aqui dentro. Diga também que ligar essas peças tem uma ordem certa, e que muita gente gasta com anúncio antes de conseguir medir. Nomeie e pare.
- Feche assim: daqui em diante é conversa, eu peço mudança em

português normal quantas vezes eu quiser e você devolve o arquivo inteiro atualizado.

(Fim do prompt. Se a IA parar no meio do código, responda "continuar". Se ela perguntar qualquer coisa fora das duas rodadas, responda "decida você e siga".)

Quando o arquivo chegar, faça o teste na ordem que ele mandar: abra, clique no botão do WhatsApp, preencha o formulário com o seu próprio nome e abra a tela de contatos recebidos. Ver o seu nome aparecer ali é o ponto do exercício.



Os três erros que estragam o teste

Erro 1: responder as perguntas com pressa. "Negócio: loja. Cliente: todo mundo." A IA não tem como adivinhar o que você não contou, e página genérica não convence ninguém, nem você. Responda como se estivesse explicando o negócio para um sócio novo: a oferta exata, o cliente exato, a desculpa exata que trava a venda. Dois minutos a mais nas sete perguntas mudam o resultado inteiro.

Erro 2: julgar a primeira versão. A primeira página que sai é o rascunho, não a entrega. Quem olha a primeira versão e pensa "hmm, não ficou como eu queria" e fecha a aba, perdeu justamente a parte que separa essa ferramenta de tudo que você já viu: ela ajusta em segundos, quantas vezes você pedir, sem cobrar por revisão. O teste só termina depois de pelo menos cinco pedidos de ajuste.

Erro 3: deixar bonito e inventar. Se você ainda não tem depoimento, não deixe a página fingir que tem. O prompt já instrui a IA a não inventar prova, mas a tentação de "dar uma melhorada" na hora do ajuste é sua. Resista. Página que mente convence menos, não mais, e o cliente sente. A força desse método é a página falar do seu negócio real.



Um aviso honesto

O que você tem ao final não é um desenho, não é uma "ideia de página". É o seu site real, com páginas de venda reais e um formulário que captura de verdade, tudo abrindo em qualquer navegador. Isso é fato, e você acabou de ver o seu próprio nome cair na caixa de contatos.

Agora a parte que quase ninguém te conta na hora certa: **o formulário funciona, o funil ainda não**. Aquele contato ficou guardado dentro do navegador da sua máquina. Ninguém é avisado quando alguém preenche. Se um cliente de verdade entrasse ali agora, você só descobriria abrindo o arquivo e olhando a caixa.

O que o arquivo ainda não é: uma página no ar, no seu domínio, recebendo visita de anúncio, com o contato caindo no seu celular, sabendo de onde veio quem entrou, e com cobrança acontecendo ali dentro. Ligar essas peças é outro assunto, tem uma ordem certa, e eu não vou fingir que 30 minutos resolvem isso, porque não resolvem. O único contato que já chega em você hoje é o botão de WhatsApp.

Mas já te deixo uma informação que pouca gente te conta: colocar essa página no ar pode custar **zero por mês**. Existe infraestrutura gratuita para hospedar site (a Cloudflare, entre outras), do tipo que você descobre numa tarde, não num contrato. Quem cobra mensalidade para "manter seu site no ar" prefere que você não saiba disso.



O que isso prova

O que você acabou de fazer foi UMA tarefa. Um negócio funcionando de verdade é feito de dezenas delas: site publicado, captação de contatos, campanha rodando, pagamento entrando, atendimento respondendo, tudo medido na sua própria conta.

A diferença entre o que você sentiu agora e uma máquina completa não é a inteligência da ferramenta. Você acabou de ver que ela dá conta. A diferença é fazer as dezenas de tarefas na ordem certa, sem travar no meio, sem depender de ninguém.

É exatamente isso que eu montei depois de fazer esse caminho no meu próprio negócio: o **One-Click Marketing**, um playbook interativo com as tarefas que importam, na sequência certa, cada uma com o comando pronto para colar na IA, do jeito que você acabou de usar. Sem aula em vídeo, sem mensalidade, com acesso vitalício.

Se este teste te deixou com aquela sensação de "espera, então dá", a porta está aberta:

one-click-marketing.com

Quem escreveu

Guilherme Duarte é empresário, dono de um negócio de entretenimento infantil em shoppings. Demitiu a colcha de retalhos de fornecedores de marketing e reconstruiu tudo sozinho, com IA como equipe: site, funis, anúncios e pagamentos, com custo de infraestrutura perto de zero. O One-Click Marketing é o mapa desse caminho, feito para outros donos de negócio.

Pode compartilhar. Este guia é grátis e pode ser encaminhado inteiro para qualquer dono de negócio que precise dele. Só não vale alterar o conteúdo nem vender.

© OCM · One-Click Marketing · one-click-marketing.com