

Roteiro - Clube Benedito

- 1) **O Gancho (A Verdade Dura)** - Objetivo: Elevar o nível de consciência. Sair do "beleza" para "dinheiro/poder".

(Ideia visual para a edição: Close-up extremo de um relógio de pulso caro, depois corta para um aperto de mão firme, depois para um rosto bem barbeado e confiante. Imagens rápidas, ritmo de "negócios".)

Narração: "Existe uma 'taxa invisível' que muitos homens pagam todos os dias sem perceber. A taxa da inconsistência. Você sabe como funciona: você corta o cabelo e se sente no topo do mundo. As pessoas te olham diferente. Você fecha negócios com mais segurança. Mas, 15 ou 20 dias depois... o efeito passa. O cabelo cresce, a barba perde o desenho, e aquela imagem de 'homem de sucesso' começa a desbotar."

- 2) **O Vilão (A Procrastinação e o Modelo Antigo)** - Objetivo: Mostrar que o jeito antigo de ir ao barbeiro (pagar por visita) é o problema.

(Ideia visual para a edição: Homem se olhando no espelho de casa, insatisfeito, passando a mão na barba por fazer. Depois olhando a agenda lotada no celular.)

Narração: "O problema é que, na correria da rotina, você adia. Você pensa: 'Semana que vem eu vou'. E nessa brecha de tempo, sua imagem perde força. Você deixa de transmitir autoridade e passa a transmitir desleixo. E no mundo real, onde a primeira impressão é a que fica... o desleixo custa caro. Custa oportunidades, custa respeito, custa dinheiro. O modelo tradicional de barbearia - onde você paga cada vez que vai - foi feito para te manter nesse ciclo de altos e baixos."

- 3) **A Nova Solução (A Lógica do Clube)** - Objetivo: Apresentar a assinatura como a escolha inteligente/racional.

(Ideia visual para a edição: Cenas cinematográficas da Benedito Barber Shop. Cadeira de couro, toalha quente, navalha. O ambiente exala "ritual", não "obrigação".)

Narração: "E se a sua imagem fosse uma constante, e não uma variável?... Foi para eliminar esse 'gap' de confiança que criamos o **Clube de Membros Benedito**. Nós mudamos a regra do jogo. Aqui, você não paga pelo corte. Você investe na **manutenção da sua melhor versão**. É o fim da decisão de 'ter que marcar'. É o fim de fazer contas toda vez que senta na cadeira."

- 4) **A Oferta e a Matemática** - Objetivo: Ancoragem de preço e valor.

(Ideia visual para a edição: Takes rápidos dos serviços: Corte, Barba, Bebida, Atendimento VIP. Texto na tela listando benefícios.)

Narração: "Como membro do Clube, você tem acesso livre para manter seu corte e barba sempre alinhados. Sem surpresas no cartão de crédito. Prioridade na agenda. Tratamento VIP em todas as unidades... Pense comigo: quanto custa perder um cliente ou não ser levado a sério em uma reunião porque sua aparência não condizia com sua competência? Certamente, muito mais do que o valor mensal do Clube."

5) O Fechamento

(Ideia visual para a edição: O "Homem Benedito" saindo da barbearia, colocando óculos escuros ou entrando no carro, imagem de poder. O logo do Clube aparece como um brasão.)

Narração: "Homens de sucesso não deixam sua imagem ao acaso. Eles têm estratégia. O Clube Benedito não é apenas sobre cabelo e barba. É sobre consistência. É sobre estar pronto para qualquer oportunidade, 365 dias por ano. Não seja o homem que se arruma 'de vez em quando'. Seja o homem que está sempre pronto."

(Ideia visual para a edição: Tela Branca/Preta com Botão Dourado/Branco)

Narração: "Clique no botão abaixo. Escolha seu plano. Garanta sua entrada no Clube. Bem-vindo à sua melhor versão... todos os dias."