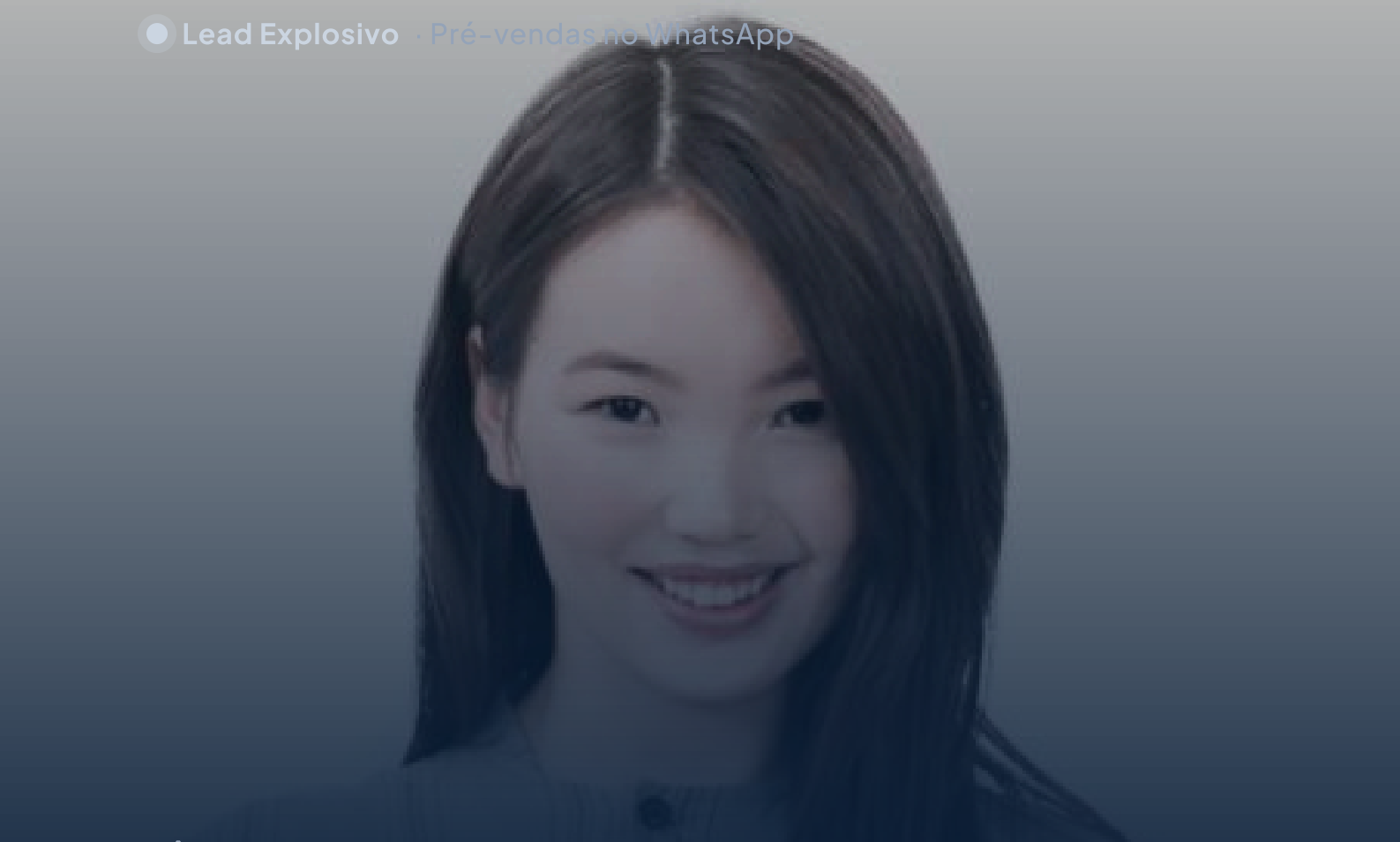
Lead Explosivo · Pré-vendas no WhatsApp



BÔNUS · BASE VIVA

Base Viva: reative quem já te conhece

20 mensagens para voltar a falar com quem já comprou, já pediu orçamento ou parou de responder, numa campanha em 3 ondas pelo app WhatsApp Business.

20 mensagens | 4 segmentos | Campanha em 3 ondas | Apêndice: modelos da Meta

Material de apoio em PDF · sem vídeos

Versão 1.0 · pt-BR

Sumário

Sua lista de contatos antigos é o lead mais barato que existe. Aqui está como acordá-la com cuidado.

01 Como usar **3**

02 As 20 mensagens **5**

03 A campanha em 3 ondas **8**

04 Responder e medir **10**

05 Apêndice opcional: se um dia você usar a API oficial **12**



01

PARTE 01

Como usar

Todo negócio tem uma "base parada": pessoas que já falaram com você e sumiram. Reativar essa base é falar de novo com quem já te conhece, com respeito e com um motivo real.

Antes de mandar qualquer mensagem

- [ ] Só mande para quem já conversou com você ou é cliente. Nunca compre lista.
- [ ] Tenha um **motivo real** (novidade, condição, pergunta útil).
- [ ] Dê sempre uma saída: "Se não quiser mais receber, é só responder SAIR."
- [ ] Quem pedir para sair: remova na hora e não mande mais nada.

> **LGPD E BOM SENSO**
>
> Use os contatos só para o que faz sentido com a relação que vocês já tiveram, e respeite quem pedir para sair. Se tiver dúvida sobre o seu caso, consulte quem cuida da parte jurídica do seu negócio.

Os 4 segmentos

Segmento	Quem é	Objetivo da mensagem
A. Clientes antigos	Já compraram de você	Nova compra, indicação, recompra
B. Orçaram e não fecharam	Receberam proposta	Retomar a conversa
C. Nunca responderam	Chamaram e sumiram cedo	Recomeçar do zero
D. Inativos há 6+ meses	Sem contato há muito tempo	Ver se ainda faz sentido

Separe sua lista nesses 4 grupos antes de começar. Uma planilha simples com Nome, Telefone, Segmento e Data do último contato resolve.



02

PARTE 02

As 20 mensagens

A. Clientes antigos

#	Mensagem
1	Oi, **[NOME]**! Aqui é **[SEU_NOME]**, da **[NOME_DA_EMPRESA]**. Faz um tempinho desde **[COMPRA_ANTERIOR]**. Está tudo certo com ele?
2	**[NOME]**, chegou **[NOVIDADE]** e lembrei de você. Quer que eu te mande fotos?
3	Oi, **[NOME]**! Clientes antigos têm **[CONDICAO_REAL]** até **[DATA]**. Quer saber mais?
4	**[NOME]**, sua opinião vale muito: de 0 a 10, quanto você indicaria a gente pra um amigo?
5	Oi, **[NOME]**! Se conhecer alguém que precise de **[SERVICO]**, a gente cuida com o mesmo carinho. Posso contar com sua indicação?

B. Orçaram e não fecharam

#	Mensagem
6	Oi, **[NOME]**! Aqui é **[SEU_NOME]**, da **[NOME_DA_EMPRESA]**. Você chegou a pedir um orçamento de **[PRODUTO]**. Ainda faz sentido pra você?
7	**[NOME]**, revisamos nossas opções e agora temos **[NOVA_OPCAO]**. Quer que eu atualize seu orçamento?
8	Oi, **[NOME]**! Muita gente que orçou com a gente ficou em dúvida sobre **[DUVIDA_COMUM]**. Posso te explicar em 2 minutos?
9	**[NOME]**, sei que a decisão pode ter ficado pra depois. Mudou alguma coisa no seu plano?
10	Oi, **[NOME]**! Se o momento ainda não chegou, tudo bem. Quer que eu te chame em **[MES]**?

C. Nunca responderam

#	Mensagem
11	Oi, **[NOME]**! Você falou com a gente um tempo atrás sobre **[ASSUNTO]**. Conseguiu resolver?
12	**[NOME]**, recomeçando do zero: o que você está buscando hoje?
13	Oi, **[NOME]**! Uma pergunta rápida, de sim ou não: ainda tem interesse em **[PRODUTO]**?
14	**[NOME]**, preparamos **[CONTEUDO_UTIL]** pra quem está pesquisando **[SEGMENTO]**. Quer receber?
15	Oi, **[NOME]**! Não quero encher sua caixa de mensagens. Posso te mandar novidades de vez em quando?

D. Inativos há 6+ meses

#	Mensagem
16	Oi, **[NOME]**! Quanto tempo! Aqui é **[SEU_NOME]**, da **[NOME_DA_EMPRESA]**. Tudo bem por aí?
17	**[NOME]**, muita coisa mudou por aqui: **[NOVIDADE]**. Quer conhecer?
18	Oi, **[NOME]**! Estou organizando nossa lista de contatos. Você ainda quer receber nossas novidades?
19	**[NOME]**, se hoje **[PROBLEMA_QUE_RESOLVE]** ainda é um desafio pra você, posso te ajudar. Vamos conversar?
20	Oi, **[NOME]**! Última mensagem por aqui. Se um dia precisar de **[SERVICO]**, é só chamar. 😊

> **NÃO FORCE**
>
> Mensagem de reativação é convite, não cobrança. Uma pergunta simples ("ainda faz sentido?") costuma funcionar melhor do que uma oferta agressiva.



03

PARTE 03

A campanha em 3 ondas

No app WhatsApp Business comum, você envia as mensagens uma a uma, normalmente. Não use ferramentas de disparo em massa nem apps "não oficiais": eles podem levar ao bloqueio do seu número.

Onda	Para quem	Quanto	Quando
1	Segmento A (clientes antigos)	Um lote pequeno, ex.: 50 contatos	Semana 1
2	Segmento B (orçaram)	Comece pequeno e aumente se as respostas forem boas	Semana 2
3	Segmentos C e D	Só depois de ver como foram as ondas 1 e 2	Semanas 3 e 4

PROTEJA A QUALIDADE DO SEU NÚMERO

Se muita gente bloquear ou denunciar suas mensagens, o seu número pode sofrer restrições. Por isso: lotes pequenos, mensagens relevantes e sempre com opção de sair.



04

PARTE 04

Responder e medir

Quando o cliente responde

Resposta	O que fazer
"Sim, tenho interesse"	Faça as 5 perguntas do Kit Lead Explosivo e dê a nota
"Agora não"	Agradeça e pergunte se pode chamar em outro mês
"Quem é?"	Apresente-se e lembre o contexto do último contato
"SAIR" / "Pare"	Remova da lista na hora e confirme: "Pronto, não vou mais te mandar mensagens."
Reclamação	Peça desculpas, resolva ou passe para o responsável

O que anotar por onda

Indicador	Onda 1	Onda 2	Onda 3
Mensagens enviadas			
Responderam			
Pediram para sair			
Viraram conversa de venda			
Vendas			

Compare as ondas e mantenha as mensagens que geraram mais conversa. Os números são seus: este material não promete taxa de resposta.

Checklist final

- [ ] Separei a base nos 4 segmentos.
- [ ] Escolhi 1 ou 2 mensagens por segmento e troquei os campos.
- [ ] Incluí a opção de sair em todas.
- [ ] Comecei com um lote pequeno.



05

PARTE 05

Apêndice opcional: se um dia você usar a API oficial

Este apêndice só vale se você usar uma **plataforma ligada à API oficial do WhatsApp**. No app WhatsApp Business comum, ignore esta parte. Na API oficial, mensagens para quem não falou com você nas últimas 24h precisam ser **modelos (templates) aprovados pela Meta**.

O que é um modelo

É uma mensagem padrão que você cadastra, a Meta revisa e aprova. Ela pode ter campos variáveis, que nos modelos aparecem como {{1}}, {{2}} e assim por diante.

Categoria	Para quê	Exemplo
Marketing	Ofertas, novidades, reativação	Mensagens 2, 3, 7, 17
Utilidade	Algo ligado a um pedido ou atendimento existente	Lembrete de horário, atualização de pedido
Autenticação	Códigos de acesso	Não se aplica aqui

Reativação quase sempre entra como **Marketing**. Envios de modelos de Marketing são cobrados pela Meta, por mensagem. Confira a tabela atual de preços na sua plataforma antes de disparar [conferir na tela].

Como transformar um script em modelo

> **SCRIPT 6 EM FORMATO DE MODELO**
>
> Oi, {{1}}! Aqui é a equipe da {{2}}. Você chegou a pedir um orçamento de {{3}}. Ainda faz sentido pra você?
> Botões: [Sim, quero retomar] [Agora não]
> Rodapé: Para não receber mais mensagens, responda SAIR.

1. Na sua plataforma, abra a área de modelos (templates) do WhatsApp [conferir na tela].
2. Crie um modelo novo, escolha a categoria (Marketing) e o idioma (Português do Brasil).
3. Cole o texto, trocando os campos por variáveis ({{1}}, {{2}}...). Preencha os exemplos que a plataforma pedir.
4. Se a plataforma permitir, adicione botões de resposta rápida, como "Sim" e "Agora não" [conferir na tela].
5. Envie para aprovação e aguarde. A aprovação pode levar de minutos a alguns dias.

> **POR QUE MODELOS SÃO REPROVADOS**
>
> Texto vago, promessa exagerada, pedir dados sensíveis, links suspeitos ou variável no começo/fim da frase sem contexto. Escreva como uma pessoa, seja específico e dê uma forma de sair.

QUALIDADE DO NÚMERO NA API

Na API oficial, bloqueios e denúncias podem reduzir a classificação de qualidade e os limites do seu número. Acompanhe essa classificação na sua plataforma **[conferir na tela]**.