

LEAD EXPLOSIVO · CARTAZ PARA A RECEPÇÃO

As 5 perguntas

Faça uma por mensagem, nesta ordem. Some os pontos e veja o que fazer.

1 NECESSIDADE · ATÉ 25

"Pra eu te indicar a opção certa: o que você está buscando resolver hoje?"

Clara e específica **25** · Tem o problema, sem saber a solução **15** · Vaga ou curiosidade **5** · Fora do que vendemos **0**

2 PRAZO · ATÉ 20

"E pra quando você precisa disso pronto?"

Até 7 dias **20** · 8 a 30 dias **14** · 1 a 3 meses **7** · Sem previsão **2**

3 ORÇAMENTO · ATÉ 20

"Nossos [produtos] ficam entre [FAIXA DE PREÇO]. Qual faixa faz mais sentido pra você?"

Dentro da faixa **20** · Perto ou precisa parcelar **12** · Ainda não sabe **6** · Abaixo do mínimo **0**

4 DECISÃO · ATÉ 15

"Além de você, mais alguém participa dessa decisão?"

Decide sozinho **15** · Decide junto, e a pessoa participa **10** · Precisa de aprovação **5** · Não sabe dizer **2**

5 URGÊNCIA · ATÉ 20

"E hoje, sem isso resolvido, como está o dia a dia aí?"

Custa dinheiro/tempo ou tem data **20** · Quer logo, sem data **12** · Só pesquisando **5** · Nenhuma **0**

Nota	Lead	O que fazer
70 a 100	Quente	Propor o próximo passo hoje
40 a 69	Morno	Proposta simples e retorno combinado
0 a 39	Frio	Agradecer e retomar depois (follow-up)
Fora do perfil: Necessidade 0 ou Orçamento 0, mesmo com nota alta. Agradeça e indique outra solução, se souber.		

Anote a nota de cada lead na planilha 0–100. Lead Explosivo · Pré-vendas no WhatsApp.