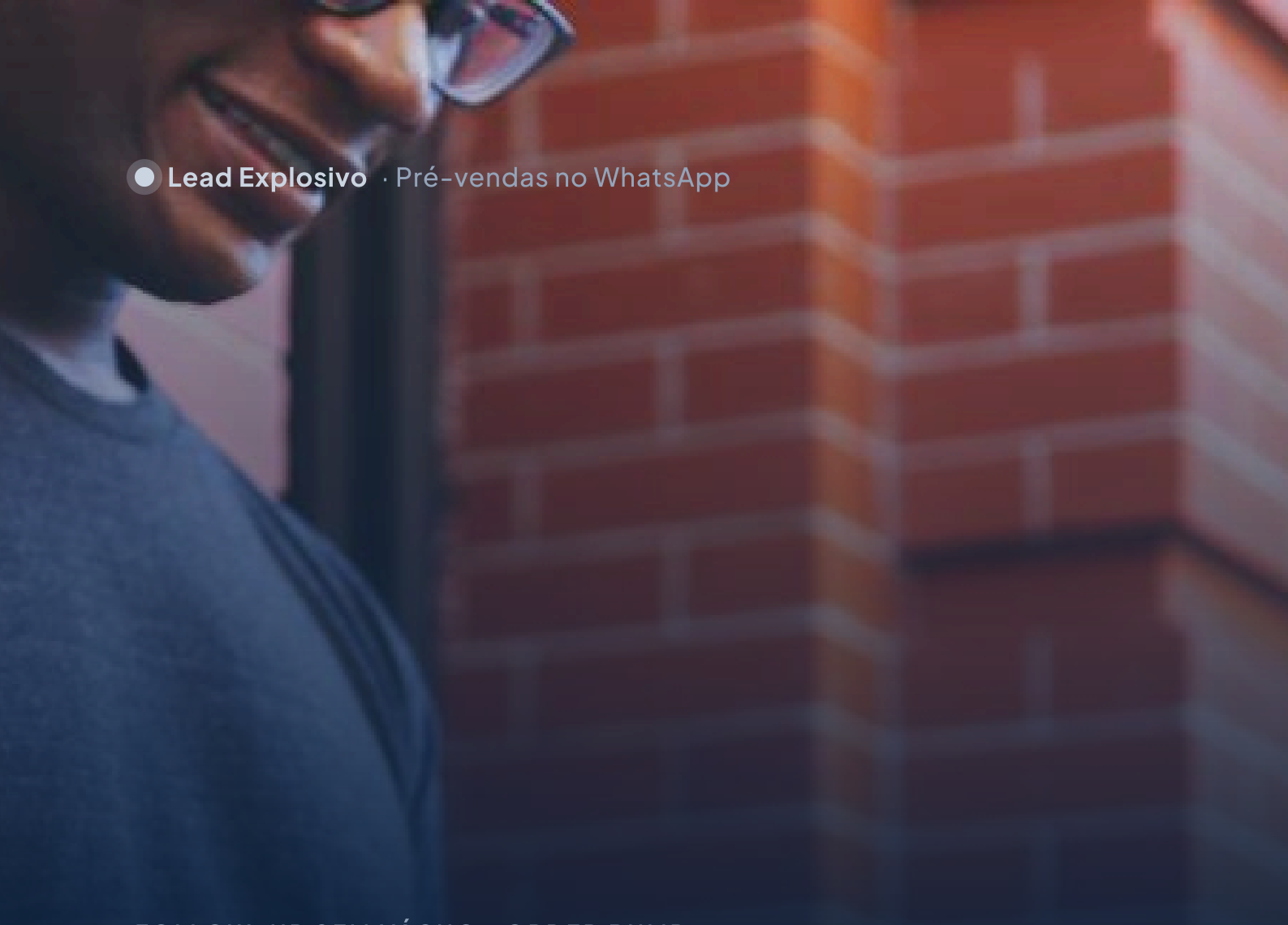


Lead Explosivo · Pré-vendas no WhatsApp

FOLLOW-UP SEM VÁCUO · ORDER BUMP

Follow-up Sem Vácuo: 50 mensagens prontas

O que mandar no dia 1, 3, 7, 15 e 30 para cada tipo de lead. Sem parecer chato, sem implorar e sem sumir.

10 situações | Cadência D1 · D3 · D7 · D15 · D30 | Prompt para o ChatGPT

Material de apoio em PDF · sem vídeos

Versão 1.0 · pt-BR

Sumário

Ache a situação do seu lead, copie a mensagem do dia certo e troque os campos entre colchetes.

01 Como usar 3

02 Situações 1 a 4 5

03 Situações 5 a 7 8

04 Situações 8 a 10 10

05 Prompt de follow-up para o ChatGPT 12



01

PARTE 01

Como usar

Follow-up é a mensagem que você manda quando o cliente para de responder. A maioria dos vendedores desiste na primeira tentativa. Uma cadência simples resolve isso.

A cadência

Dia	Objetivo	Tom
D1	Retomar com leveza	"Ficou alguma dúvida?"
D3	Trazer algo útil	Uma informação, foto, exemplo
D7	Facilitar a decisão	Uma pergunta simples, sim ou não
D15	Mudar o ângulo	Novo motivo, novo formato
D30	Encerrar com elegância	"Vou deixar em aberto"

D1 = um dia depois da última resposta do cliente. Se ele responder em qualquer momento, a cadência para e a conversa volta ao normal.

> **AS 4 REGRAS DO FOLLOW-UP**
>
> 1) Cada mensagem traz algo novo: nunca só "e aí?". 2) Uma pergunta por mensagem. 3) Respeite o "não": se o cliente pedir para parar, pare. 4) Registre na planilha em que dia cada lead está.

> **NOTA OPCIONAL: PLATAFORMAS COM API OFICIAL**
>
> No app WhatsApp Business comum você envia todas as mensagens normalmente. Só se um dia você usar uma plataforma ligada à API oficial do WhatsApp: depois de 24h sem mensagem do cliente, só é possível enviar modelos aprovados pela Meta, que podem ter custo [conferir na tela].



02

PARTE 02

Situações 1 a 4

1. Pediu o preço e sumiu

Dia	Mensagem
D1	Oi, **[NOME]**! Te mandei os valores ontem. Ficou alguma dúvida que eu possa te ajudar?
D3	**[NOME]**, separei uma foto de um **[TRABALHO_PARECIDO]** que fizemos esta semana. Achei que ia gostar de ver. [foto]
D7	**[NOME]**, só pra eu saber: o valor ficou dentro do que você imaginava ou ficou acima?
D15	Oi, **[NOME]**! Muita gente que pergunta preço quer saber também do parcelamento: fazemos em até **[PARCELAS]**. Quer que eu simule pra você?
D30	**[NOME]**, vou deixar seu atendimento em aberto por aqui. Quando fizer sentido, é só me chamar. 😊

2. Recebeu orçamento e não respondeu

Dia	Mensagem
D1	Oi, **[NOME]**! Conseguiu ver o orçamento que te mandei?
D3	**[NOME]**, se quiser, posso te explicar o orçamento em 5 minutos por ligação. Fica mais fácil de comparar. Topa?
D7	**[NOME]**, alguma coisa no orçamento você gostaria de ajustar? Às vezes dá pra adaptar.
D15	Oi, **[NOME]**! O orçamento tem validade até **[DATA_VALIDADE]**. Quis te avisar pra você não perder as condições.
D30	**[NOME]**, vou arquivar seu orçamento por enquanto. Se quiser retomar, eu atualizo pra você.

3. Disse "vou pensar"

Dia	Mensagem
D1	Oi, **[NOME]**! Pensou com calma? Se ficou alguma dúvida, me fala que eu te ajudo.
D3	**[NOME]**, uma coisa que muita gente pergunta nessa fase: **[DUVIDA_COMUM]**. A resposta é **[RESPOSTA]**.
D7	**[NOME]**, pra eu te ajudar melhor: o que pesa mais na decisão, preço, prazo ou outra coisa?
D15	Oi, **[NOME]**! Se a decisão ainda não for agora, tudo bem. Quer que eu te chame em outro momento?
D30	**[NOME]**, vou deixar tudo anotado aqui. Quando decidir, me chama que eu sigo de onde paramos.

4. Precisa falar com quem decide

Dia	Mensagem
D1	Oi, **[NOME]**! Conseguiu conversar com **[DECISOR]**?
D3	**[NOME]**, preparei um resumo de 1 página pra facilitar a conversa com **[DECISOR]**. Te mando?
D7	**[NOME]**, se ajudar, podemos marcar 15 minutos com vocês dois. Tenho **[DIA_1]** ou **[DIA_2]**.
D15	Oi, **[NOME]**! **[DECISOR]** ficou com alguma dúvida que eu possa responder?
D30	**[NOME]**, vou deixar em aberto. Quando vocês decidirem, é só me chamar por aqui.



03

PARTE 03

Situações 5 a 7

5. Lead morno (sem prazo definido)

Dia	Mensagem
D1	Oi, **[NOME]**! Obrigado pela conversa ontem. Qualquer dúvida, estou por aqui.
D3	**[NOME]**, achei que isto pode te ajudar a planejar: **[CONTEUDO_UTIL]**.
D7	**[NOME]**, você já tem uma ideia de quando quer começar?
D15	Oi, **[NOME]**! Quem começa a planejar com antecedência costuma ter mais opções de data. Quer que eu reserve uma conversa rápida?
D30	**[NOME]**, sigo à disposição. Posso te mandar novidades de vez em quando?

6. Lead frio (só pesquisando)

Dia	Mensagem
D1	Oi, **[NOME]**! Foi um prazer falar com você. Se quiser comparar opções, posso te ajudar.
D3	**[NOME]**, um guia rápido pra quem está pesquisando **[SEGMENTO]**: **[3_DICAS]**.
D7	**[NOME]**, o que mais pesa pra você na escolha? Assim te mando só o que interessa.
D15	Oi, **[NOME]**! Vi que muita gente nessa fase tem dúvida sobre **[DUVIDA_COMUM]**. Quer que eu explique?
D30	**[NOME]**, vou parar de te mandar mensagens por aqui. Quando quiser, é só chamar. 😊

7. Faltou ao horário marcado

Dia	Mensagem
D1	Oi, **[NOME]**! Senti sua falta ontem. Aconteceu alguma coisa? Posso remarcar pra você.
D3	**[NOME]**, tenho **[DIA_1]** às **[HORA_1]** ou **[DIA_2]** às **[HORA_2]**. Algum serve?
D7	**[NOME]**, ainda faz sentido pra você **[OBJETIVO_DO_CLIENTE]**?
D15	Oi, **[NOME]**! Se o momento mudou, tudo bem. Quer que eu te chame mais pra frente?
D30	**[NOME]**, vou encerrar seu atendimento por enquanto. A porta segue aberta.



04

PARTE 04

Situações 8 a 10

8. Visita ou reunião feita, sem decisão

Dia	Mensagem
D1	Oi, **[NOME]**! Obrigado pelo tempo ontem. Ficou alguma dúvida depois da nossa conversa?
D3	**[NOME]**, conforme combinamos, aqui está **[MATERIAL_PROMETIDO]**.
D7	**[NOME]**, numa escala de 0 a 10, quanto essa proposta faz sentido pra você hoje?
D15	Oi, **[NOME]**! O que faltaria pra chegar no 10?
D30	**[NOME]**, vou deixar a proposta guardada. Se quiser retomar, eu atualizo as condições.

9. Disse "me chama mês que vem"

Dia	Mensagem
D1	Combinado, **[NOME]**! Anotei pra te chamar no dia **[DATA_COMBINADA]**.
D3	**[NOME]**, sem pressa: deixo isto aqui pra quando chegar a hora: **[CONTEUDO_UTIL]**.
D7	Oi, **[NOME]**! Faltam poucos dias pro nosso combinado. Quer que eu já deixe um horário reservado?
D15	Oi, **[NOME]**! Como combinado, estou passando. Ainda faz sentido conversarmos agora?
D30	**[NOME]**, tentei falar com você no dia combinado. Se ainda tiver interesse, me chama quando puder.

10. Parou no direct do Instagram

Dia	Mensagem
D1	Oi, **[NOME]**! Vi que você se interessou por **[PRODUTO]**. Quer que eu te passe mais detalhes por aqui ou pelo WhatsApp?
D3	**[NOME]**, postamos um **[TIPO_DE_POST]** sobre isso, acho que vai gostar: **[LINK]**.
D7	**[NOME]**, posso te ajudar com alguma dúvida sobre **[PRODUTO]**?
D15	Oi, **[NOME]**! Se preferir, me passa seu WhatsApp que eu te mando tudo organizado.
D30	**[NOME]**, sigo por aqui sempre que precisar. 😊

INSTAGRAM TAMBÉM TEM REGRA DE JANELA

O direct do Instagram tem limites para mensagens enviadas muito tempo depois da última mensagem do cliente, especialmente por ferramentas automáticas **[conferir na tela]**. Se a mensagem não for entregue, tente levar a conversa para o WhatsApp enquanto o cliente está ativo.



05

PARTE 05

Prompt de follow-up para o ChatGPT

Use quando nenhuma das 50 mensagens servir exatamente. Cole numa conversa nova do ChatGPT (ou dentro do Projeto, se você tem o Lead Explosivo no ChatGPT).

GERADOR DE FOLLOW-UP · COLE NO CHATGPT

```
Você é meu assistente de vendas da [NOME_DA_EMPRESA]. Escreva UMA mensagem de follow-up de WhatsApp para eu revisar e enviar.
Situação: [SITUACAO] (ex.: pediu preço e sumiu)
Dia da cadência: [DIA] (D1, D3, D7, D15 ou D30)
Último ponto da conversa: [RESUMO_SEM_DADOS_PESSOAIS]
Regras:
- No máximo 2 frases e 1 pergunta.
- Traga algo novo (informação, foto, condição real, pergunta simples). Nunca só "e aí?".
- Não invente desconto, prazo ou escassez.
- Tom leve, sem cobrar o cliente.
- No D30, encerre com elegância e deixe a porta aberta.
Me dê 2 opções.
```

Checklist final

- [ ] Escolhi as 3 situações mais comuns no meu negócio.
- [ ] Salvei as mensagens dessas situações nas respostas rápidas.
- [ ] Criei uma coluna "Dia do follow-up" na minha planilha de leads.
- [ ] Testei o gerador de follow-up no ChatGPT com um lead real (sem dados pessoais).