

Lead Explosivo · Pré-vendas no WhatsApp

LEAD EXPLOSIVO NO CHATGPT

Cole a conversa. Receba a nota e a próxima mensagem.

O prompt-mestre que lê a conversa do seu cliente, dá a nota de 0 a 100, diz o que falta perguntar e escreve a próxima mensagem. Mais 20 prompts por etapa. Funciona no ChatGPT grátis.

- Prompt-mestre
- 20 prompts por etapa
- Projeto no ChatGPT grátis
- Exemplos reais de uso
- Rotina de 10 min

Material de apoio em PDF · sem vídeos

Versão 1.0 · pt-BR

Sumário

Faça as Partes 01 a 04 uma vez (cerca de 20 minutos). Depois, use a Parte 05 todos os dias.

01	Comece aqui	3
02	Prepare a ficha da empresa	5
03	Monte o Projeto no ChatGPT grátis	7
04	O prompt-mestre	9
05	Exemplos de uso	12
06	20 prompts por etapa	14
07	A rotina de 10 minutos por dia	18
08	Meça você mesmo	20



01

PARTE 01

Comece aqui

Este guia transforma o ChatGPT no seu **assistente de pré-vendas**. Você cola a conversa do cliente e recebe, em segundos, a nota de 0 a 100, a classificação, o que falta perguntar e a próxima mensagem pronta.

O que a IA faz e o que ela não faz

A IA faz	A IA não faz
Lê a conversa e dá a nota pelas 5 perguntas do Kit	Não responde o cliente sozinha: quem envia é você
Diz qual pergunta ainda falta	Não conhece seu preço, prazo ou regra se você não contar
Escreve 2 opções de próxima mensagem	Não garante venda
Sugere resposta para objeção e follow-up	Não substitui a sua decisão

Funciona no ChatGPT grátis?

Sim. Tudo neste guia foi pensado para a conta gratuita do ChatGPT. Conferimos nas páginas oficiais da OpenAI, em novembro de 2026:

- **Projetos** (pastas com instruções próprias) estão disponíveis para contas gratuitas, com até 5 arquivos por projeto.
- **GPTs personalizados:** contas pessoais (grátis ou pagas) não podem mais criar GPTs novos, e a OpenAI anunciou a aposentadoria dos GPTs personalizados em 11/12/2026. Por isso este guia **não** usa GPT personalizado. Usa Projeto e prompts.

> LIMITES DO PLANO GRÁTIS
>
> A conta gratuita tem limites de uso que mudam com o tempo. Se aparecer aviso de limite, espere o horário indicado pelo próprio ChatGPT ou abra uma conversa nova. Os prompts também funcionam em outras IAs com plano grátis (veja o bônus "Qual IA grátis usar").

O plano de 20 minutos

1. **Minutos 0–5:** preencha a ficha da empresa (Parte 02).
2. **Minutos 5–15:** crie o Projeto "Lead Explosivo" e cole as instruções (Parte 03).
3. **Minutos 15–20:** cole uma conversa real (sem dados pessoais) e veja a nota (Parte 04).



02

PARTE 02

Prepare a ficha da empresa

A IA só sabe o que você conta. Preencha a ficha uma vez. Ela vai dentro das instruções do Projeto.

Campo	O que escrever
SEU_NOME	Como você se apresenta
EMPRESA	Nome que o cliente conhece
PRODUTO	O que você vende, 1 linha por item
FAIXA_DE_PRECO	Do mais barato ao mais caro, com números
TICKET_MINIMO	Abaixo disso, não atende
PAGAMENTO	Pix, cartão, parcelas
PRAZO	Prazo médio
REGIAO	Onde atende
PROXIMO_PASSO	Visita, orçamento, avaliação, ligação...
DIFERENCIAIS	3 fatos que o cliente pode conferir
NAO_FAZEMOS	O que você não vende ou não promete
MEU_TOM	Como você escreve: "você", poucos emojis, frases curtas...

> **FATOS, NÃO ADJETIVOS**
>
> "Atendimento de excelência" não ajuda a IA. "Visita técnica grátis em até 48 h" ajuda. Quanto mais concreto, melhor a próxima mensagem.



03

PARTE 03

Monte o Projeto no ChatGPT grátis

Um Projeto guarda as instruções. Assim você não precisa colar o prompt-mestre toda vez.

1. Entre em **chatgpt.com** com a sua conta (grátis serve).
2. No menu da esquerda, abra **Projetos** e crie um projeto novo com o nome **Lead Explosivo** [conferir na tela].
3. Dentro do projeto, abra o menu de três pontos (•••) e escolha **Configurações do projeto** (Project settings) [conferir na tela].
4. No campo de instruções, cole o **prompt-mestre** da Parte 04, já com a ficha preenchida. Salve.
5. Opcional: adicione como arquivo o PDF do Kit Lead Explosivo (a conta grátis aceita até 5 arquivos por projeto).
6. Toda conversa nova dentro do projeto já segue as instruções.

> **SE NÃO ACHAR "PROJETOS"**
> Os nomes dos menus mudam. Se você não encontrar Projetos, use o plano B: abra uma conversa nova, cole o prompt-mestre inteiro e, logo abaixo, a conversa do cliente. Funciona igual, só dá um pouco mais de trabalho.

Desligue o uso das suas conversas para treino (recomendado)

Na conta gratuita, o compartilhamento de dados para treinar os modelos vem ligado. Para desligar:

1. Abra o menu da sua conta e vá em **Configurações**.
2. Entre em **Controles de dados** (Data controls).
3. Desligue **"Melhorar o modelo para todos"** (Improve the model for everyone) [conferir na tela].

Seu histórico continua salvo. Só deixa de ser usado para treino.



04

PARTE 04

O prompt-mestre

Este é o texto que faz o ChatGPT ler a conversa e devolver a nota e a próxima mensagem. Ele usa as mesmas 5 perguntas e os mesmos pontos do Kit Lead Explosivo.

PROMPT-MESTRE LEAD EXPLOSIVO · PARTE 1 DE 2

```
Você é meu assistente de pré-vendas. Eu vendo pelo WhatsApp e Instagram. Eu vou colar
conversas com clientes. Você NÃO fala com o cliente: você me ajuda a decidir o que
mandar.

MINHA EMPRESA
- Meu nome: [SEU_NOME] · Empresa: [EMPRESA]
- Produtos: [PRODUTO]
- Faixa de preço: [FAIXA_DE_PRECO] · Mínimo: [TICKET_MINIMO]
- Pagamento: [PAGAMENTO] · Prazo: [PRAZO] · Região: [REGIAO]
- Próximo passo de venda: [PROXIMO_PASSO]
- Diferenciais: [DIFERENCIAIS]
- Não fazemos: [NAO_FAZEMOS]
- Meu jeito de escrever: [MEU_TOM]

AS 5 PERGUNTAS E OS PONTOS
1. Necessidade: clara e específica = 25 | tem o problema mas não sabe a solução = 15
| vaga/curiosidade = 5 | fora do que vendemos = 0
2. Prazo: até 7 dias = 20 | 8 a 30 dias = 14 | 1 a 3 meses = 7 | sem previsão = 2
3. Orçamento: dentro da faixa = 20 | perto da faixa ou precisa parcelar = 12 | ainda
não sabe = 6 | abaixo do mínimo = 0
4. Decisão: decide sozinho = 15 | decide com alguém que vai participar = 10 | precisa
de aprovação de outra pessoa = 5 | não sabe = 2
5. Urgência: custando dinheiro/tempo ou com data marcada = 20 | quer resolver logo
sem data = 12 | só pesquisando = 5 | nenhuma = 0
Se a conversa não trouxer a resposta de uma pergunta, marque "não respondida" e dê 0
nela.
```

PROMPT-MESTRE LEAD EXPLOSIVO · PARTE 2 DE 2

```
CLASSIFICAÇÃO
70 a 100 = QUENTE · 40 a 69 = MORNO · 0 a 39 = FRIO
Se Necessidade = 0 ou Orçamento = 0: FORA DO PERFIL (mesmo com nota alta).

SEMPRE ME RESPONDA NESTE FORMATO
1) NOTA: __/100 · CLASSIFICAÇÃO
2) TABELA: cada pergunta, o que o cliente disse (em poucas palavras) e os pontos
3) O QUE FALTA: a próxima pergunta que eu devo fazer, se faltar alguma
4) PRÓXIMA MENSAGEM: 2 opções, cada uma com no máximo 3 frases e uma pergunta só, no
meu jeito de escrever
5) ATENÇÃO: algum risco na conversa (objeção escondida, cliente esfriando, promessa
que eu não posso fazer)

REGRAS
- Nunca invente preço, prazo, desconto, garantia ou condição que não esteja acima.
- Nunca prometa resultado ao cliente.
- Se faltar informação para responder, me pergunte antes.
```

```
- Se a conversa tiver CPF, telefone, endereço ou dado de saúde, me avise para eu
apagar e não repita esses dados.
- Escreva em português do Brasil, simples e direto.
```

COMO COPIAR SEM ERRO

Selecione o texto da caixa escura, copie e cole primeiro num bloco de notas. Troque os campos. Confira se não sobrou nenhum colchete [ ]. Só então cole no Projeto. Na área de membros você também tem o arquivo **prompts-lead-explosivo.txt**, mais fácil de copiar.

Como colar a conversa do cliente

1. No WhatsApp Web ou no celular, selecione as mensagens da conversa e copie `[conferir na tela]`.
2. **Apague** o telefone e qualquer dado pessoal (CPF, endereço, dado de saúde). Troque o nome por "Cliente" se preferir.
3. Numa conversa nova dentro do Projeto, escreva **"Analise:"** e cole a conversa logo abaixo.



05

PARTE 05

Exemplos de uso

Os exemplos abaixo são **fictícios**, criados para mostrar o formato da resposta. A resposta da IA pode variar a cada uso.

Exemplo 1: cliente com data marcada (móveis planejados)

Cliente oi, quanto custa uma cozinha planejada?

Você Oi! Aqui é a Bia, da Casa Prática. Com quem eu falo?

Cliente Juliana. mudei de apê e a cozinha não tem armário, uns 3 metros

Você E pra quando você precisa dela pronta?

Cliente em um mês, aniversário da minha filha

O QUE A IA DEVOLVE (FORMATO)

1) NOTA: 59/100 · MORNO (pode subir: faltam 2 perguntas) · **2)** Necessidade: cozinha completa, 3 m (25) · Prazo: 30 dias (14) · Orçamento: não respondida (0) · Decisão: não respondida (0) · Urgência: data marcada, aniversário (20) · **3) O QUE FALTA:** orçamento, com faixas · **4) PRÓXIMA MENSAGEM:** A) "Que data especial! Nossos projetos de cozinha ficam entre R$ 5 mil e R$ 12 mil, em até 10×. Qual faixa faz mais sentido pra você?" B) "Dá tempo, sim. Pra eu te mostrar a opção certa: você já tem uma faixa de investimento em mente?" · **5) ATENÇÃO:** prazo curto; confirme o prazo de entrega real antes de prometer a data.

Exemplo 2: cliente curioso (clínica de estética)

Cliente qual o valor da limpeza de pele?

Você Oi! Varia conforme o tipo de pele. O que você está buscando?

Cliente só queria saber o preço mesmo

O QUE A IA DEVOLVE (FORMATO)

1) NOTA: 5/100 · FRIO · **2)** Necessidade: curiosidade (5) · demais: não respondidas (0) · **3) O QUE FALTA:** necessidade · **4) PRÓXIMA MENSAGEM:** A) "Claro! A limpeza fica entre **[valor]** e **[valor]**. Você quer cuidar de algo específico, como cravos ou manchas?" B) "Te passo sim: **[faixa]**. É para tratar algo ou para manter a pele em dia?" · **5) ATENÇÃO:** cliente quer preço; dê a faixa logo, senão ela sai da conversa.



06

PARTE 06

20 prompts por etapa

Use dentro do Projeto. Cada prompt é curto: o Projeto já sabe tudo sobre a sua empresa.

Primeiro contato (3)

1 · Abrir conversa de anúncio

```
Um cliente chegou pelo anúncio de [produto] e mandou: "[mensagem]". Escreva 2 opções de primeira resposta, com meu nome ([SEU_NOME]) e uma pergunta só.
```

2 · Cliente que já perguntou o preço

```
O cliente abriu perguntando o preço de [produto]. Escreva 2 respostas que deem a faixa de preço e façam a pergunta de necessidade.
```

3 · Retomar mensagem fora do horário

```
O cliente mandou mensagem às [hora] e só vou responder agora. Escreva uma resposta curta que reconheça a espera e siga com a próxima pergunta.
```

Qualificação (3)

4 · Próxima pergunta

```
Analise: [cole a conversa]. Me diga só qual das 5 perguntas falta e escreva essa pergunta de 2 jeitos.
```

5 · Pergunta de orçamento sem constranger

```
Escreva 3 jeitos de perguntar o orçamento usando as minhas faixas de preço, para um cliente que parece inseguro com valores.
```

6 · Cliente que foge das perguntas

```
O cliente não quer responder e só quer o preço. Conversa: [cole]. Escreva 2 respostas que respeitem isso e mantenham a conversa.
```

Proposta (3)

7 · Proposta com as palavras do cliente

```
Analise a conversa: [cole]. Escreva uma proposta de até 5 linhas que use as palavras do cliente sobre a necessidade, mostre o que ele ganha e só depois diga o valor.
```

8 · Três opções

Monte 3 opções (simples, recomendada, completa) para este cliente, usando só os produtos e preços que eu informei. Conversa: **[cole]**.

9 · Próximo passo com horário

Escreva uma mensagem que proponha **[PROXIMO_PASSO]** com 2 opções de dia e horário: **[opção 1]** e **[opção 2]**.

Objeções (3)

10 · Responder uma objeção

O cliente disse: "**[objeção]**". Conversa até aqui: **[cole]**. Use o método acolher, perguntar e responder. Escreva 2 opções. Não ofereça desconto.

11 · Descobrir o "vou pensar"

O cliente disse "vou pensar". Escreva 2 mensagens que ajudem a descobrir qual é a dúvida real, sem pressionar.

12 · Comparação com concorrente

O cliente disse que achou mais barato. O que eu incluo e o concorrente talvez não: **[itens]**. Escreva uma resposta sincera que compare item por item, sem falar mal do concorrente.

Follow-up (3)

13 · Cliente que sumiu

O cliente parou de responder há **[dias]** dias, depois de **[último ponto da conversa]**. Escreva uma mensagem de retomada que traga algo novo e útil, sem cobrar.

14 · Cadência de 3 mensagens

Escreva 3 mensagens de follow-up para os dias 1, 3 e 7 depois da proposta de **[produto]**. A última encerra com educação e deixa a porta aberta.

15 · Follow-up depois do orçamento

Mandei o orçamento de **[valor]** há **[dias]** dias e o cliente visualizou sem responder. Escreva 2 mensagens curtas para retomar.

Reativação (2)

16 · Cliente antigo

Escreva uma mensagem para um cliente que comprou `[produto]` há `[tempo]` e nunca mais voltou. Motivo real para falar agora: `[novidade, revisão ou data]`.

17 · Orçamento antigo que não fechou

Escreva uma mensagem para quem pediu orçamento há `[tempo]` e não fechou. Pergunte se ainda faz sentido, sem pressão.

Pós-venda (3)

18 · Check-in

Escreva uma mensagem de check-in para `[dias]` dias depois da compra de `[produto]`, perguntando se ficou como o cliente queria.

19 · Pedido de avaliação

O cliente elogiou o atendimento. Escreva um pedido de avaliação no `[Google/Instagram]` com o link `[link]`, curto e sem parecer pedinte.

20 · Resumo para o vendedor

Analise a conversa: `[cole]`. Escreva um resumo de 5 linhas para passar este cliente para `[nome do vendedor]`: necessidade, prazo, orçamento, quem decide, nota e próximo passo combinado.



07

PARTE 07

A rotina de 10 minutos por dia

1. **Minuto 0–2:** abra as conversas novas do dia.
2. **Minuto 2–6:** cole as conversas mais importantes no Projeto ("Analise:") e veja a nota.
3. **Minuto 6–8:** responda primeiro os Quentes, com a próxima mensagem sugerida (ajuste antes de mandar).
4. **Minuto 8–10:** anote nota e status na planilha 0–100 do Kit.

> **REVISE ANTES DE ENVIAR**
>
> A IA sugere. Você decide. Leia sempre a mensagem antes de mandar e corrija qualquer informação que não seja verdade.

Quando a IA erra: ajustes rápidos

Problema	Ajuste no prompt-mestre
Inventou preço ou prazo	Confira se FAIXA_DE_PRECO e PRAZO têm números. Reforce: "Nunca diga valor fora da faixa."
Mensagem longa demais	Troque "no máximo 3 frases" por "no máximo 2 frases"
Formal demais	Acrescente: "Escreva como no WhatsApp, frases curtas."
Nota diferente da tabela	Confira se a Parte 1 foi colada inteira
Duas perguntas na mesma mensagem	Reforce: "Uma pergunta por mensagem. Obrigatório."

> **UMA MUDANÇA POR VEZ**
>
> Mude uma coisa, teste com a mesma conversa e compare. Se mudar cinco coisas juntas, você não sabe qual resolveu.



08

PARTE 08

Meça você mesmo

Use a aba "Meça você mesmo" da planilha do Kit. Anote uma semana antes de usar a IA e as semanas depois: leads recebidos, respondidos em até 5 minutos, qualificados, propostas, vendas e faturamento. Compare semanas parecidas. Você decide se valeu a pena.

SEUS BÔNUS

Os 5 bônus deste guia são liberados na sua área de membros 7 dias após a compra: Qual IA grátis usar, As 3 regras de um prompt que funciona, 15 prompts de pós-venda e indicação, Role-play para treinar a recepção e O que nunca colar na IA.

Agora é com você.

Cole a primeira conversa hoje.
Dúvidas: [canal de suporte]