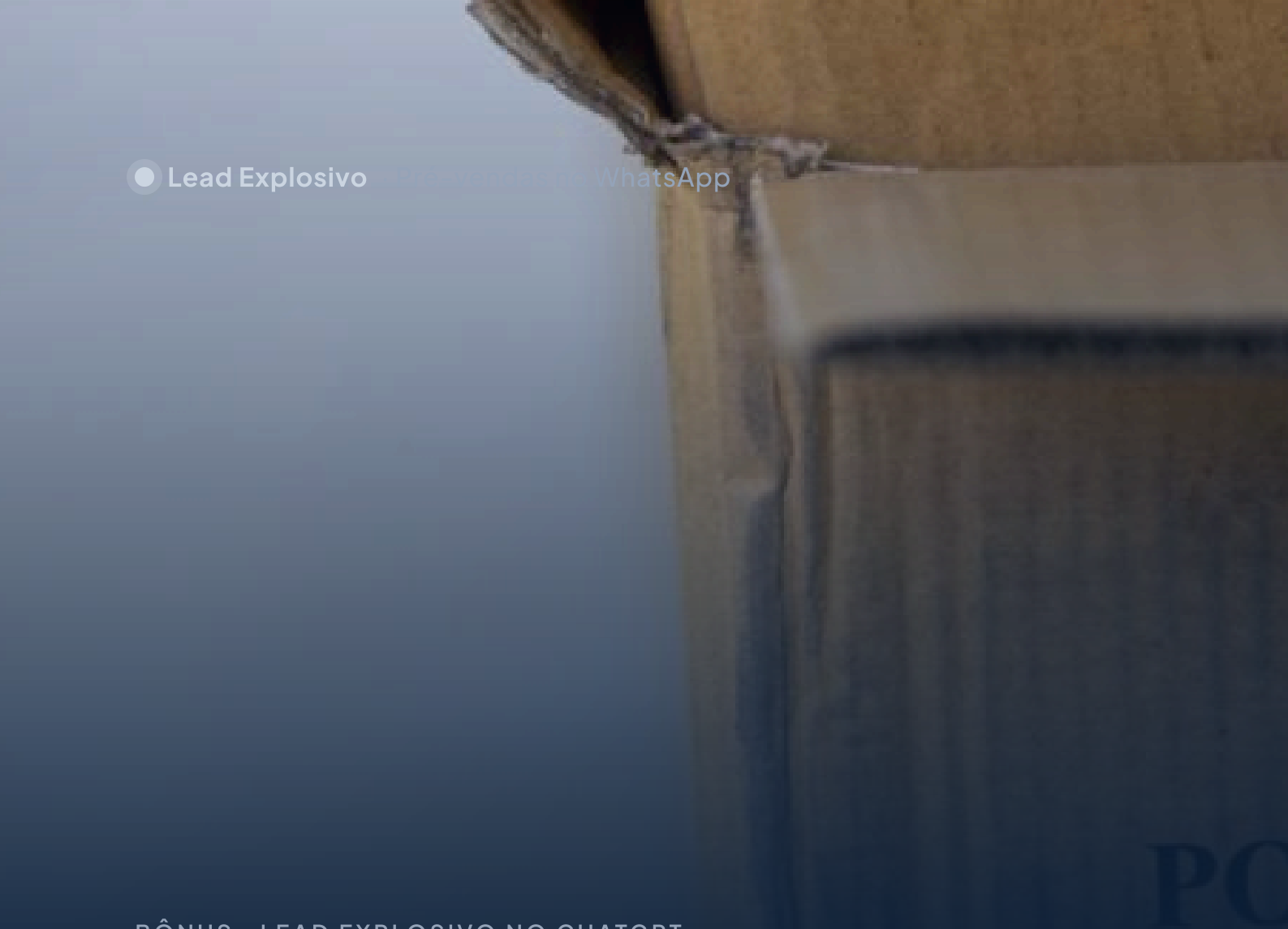


Lead Explosivo

BÔNUS · LEAD EXPLOSIVO NO CHATGPT

15 prompts de pós-venda e indicação

Depoimento, indicação e recompra sem parecer pedinte. Cole no ChatGPT, troque os campos e revise antes de enviar.

5 de depoimento | 5 de indicação | 5 de recompra

Material de apoio em PDF · sem vídeos

Versão 1.0 · pt-BR

Sumário

Use no ChatGPT, de preferência dentro do Projeto do Lead Explosivo, que já sabe sobre a sua empresa.

01 Como usar 3

02 Depoimento 5

03 Indicação 7

04 Recompra 9

05 Meça você mesmo 10



01

PARTE 01

Como usar

- Cole cada prompt no ChatGPT. Se você montou o Projeto do Lead Explosivo, cole dentro dele: a IA já conhece a sua empresa.
- Troque os campos entre colchetes. Não cole telefone, CPF ou endereço do cliente.
- Revise e envie você mesmo. A IA sugere; quem conversa é você.

> **REGRAS DO PÓS-VENDA HONESTO**
>
> Peça depoimento só de quem ficou satisfeito, sem oferecer pagamento ou desconto em troca de avaliação positiva. Publique depoimento só com autorização do cliente, de preferência por escrito na própria conversa.

O momento certo

Quando	O que pedir
Logo após a entrega	Se está tudo certo (só isso)
3 a 7 dias depois	Depoimento
Depois do depoimento	Indicação
No fim do ciclo do produto	Recompra ou manutenção



02

PARTE 02

Depoimento

1 · Checar satisfação antes de pedir

Escreva uma mensagem curta de WhatsApp para **[NOME]**, que recebeu **[PRODUTO]** há **[DIAS]** dias. Objetivo: saber se está tudo certo. Não peça nada ainda. Máximo 2 frases, termine com uma pergunta. Me dê 2 opções.

2 · Pedir depoimento em texto

[NOME] respondeu que gostou de **[PRODUTO]**: "**[O_QUE_ELE_DISSE]**". Escreva uma mensagem pedindo um depoimento curto, sugerindo 2 perguntas para guiar (ex.: como era antes, o que mudou). Deixe claro que é opcional. Máximo 3 frases.

3 · Pedir autorização para publicar

O cliente **[NOME]** mandou este elogio: "**[ELOGIO]**". Escreva uma mensagem pedindo autorização para publicar no Instagram, perguntando se pode usar o nome ou se prefere só as iniciais. Tom leve, sem pressão.

4 · Pedir avaliação no Google

Escreva uma mensagem pedindo uma avaliação no Google para **[NOME]**, que disse estar satisfeito. Inclua o link **[LINK_AVALIACAO]**. Explique que ajuda outras pessoas a conhecerem a empresa. Não ofereça nada em troca. Máximo 3 frases.

5 · Transformar o depoimento em post

Transforme este depoimento autorizado em uma legenda de Instagram de até 5 linhas, sem mudar o sentido do que o cliente disse e sem exagerar: "**[DEPOIMENTO]**". Me dê 2 versões e um título curto para a arte.



03

PARTE 03

Indicação

6 · Pedir indicação sem parecer pedinte

`[NOME]` acabou de elogiar `[PRODUTO]`. Escreva uma mensagem perguntando se ele conhece alguém que também precise de `[PRODUTO]`. Deixe fácil dizer não. Máximo 2 frases.

7 · Mensagem pronta para o cliente encaminhar

Escreva uma mensagem curta que `[NOME]` possa encaminhar para um amigo, apresentando a `[EMPRESA]` e o `[PRODUTO]`, com o link `[LINK_WHATSAPP]`. Escreva como se fosse o cliente falando, natural, sem cara de anúncio.

8 · Primeira mensagem para o indicado

`[NOME_INDICADO]` foi indicado por `[NOME]`. Escreva a primeira mensagem de WhatsApp: diga quem indicou, por que estou chamando e faça a pergunta 1 (necessidade). Máximo 3 frases. Se eu não tiver certeza de que o indicado autorizou o contato, inclua uma frase deixando ele à vontade para não seguir.

9 · Agradecer a indicação

`[NOME]` me indicou para `[NOME_INDICADO]`. Escreva uma mensagem de agradecimento, sem contar detalhes da conversa com o indicado. Se houver benefício real de indicação, mencione: `[BENEFICIO_OU_NENHUM]`. Máximo 2 frases.

10 · Programa de indicação simples

Minha empresa vende `[PRODUTO]` de `[FAIXA_DE_PRECO]`. Sugira 3 formatos de benefício de indicação que caibam na minha margem de `[MARGEM_APROXIMADA]`, com regras claras e simples (quem ganha, quando, como). Não sugira nada que dependa de sorteio. Depois escreva o texto de 3 linhas para eu divulgar o formato escolhido.



04

PARTE 04

Recompra

11 · Lembrete de reposição ou manutenção

`[PRODUTO]` costuma precisar de `[REPOSICAO_OU_MANUTENCAO]` a cada `[PERIODO]`. Escreva uma mensagem para `[NOME]`, que comprou em `[DATA_COMPRA]`, lembrando disso e oferecendo ajuda. Sem pressão. Máximo 3 frases.

12 · Novidade para quem já comprou

Temos uma novidade real: `[NOVIDADE]`. Escreva uma mensagem para clientes que já compraram `[PRODUTO]`, explicando em 1 frase por que pode interessar e terminando com uma pergunta. Me dê 2 opções.

13 · Oferta complementar

`[NOME]` comprou `[PRODUTO]`. O complemento natural é `[COMPLEMENTO]` (`[PRECO_COMPLEMENTO]`). Escreva uma mensagem sugerindo o complemento a partir do uso que o cliente faz, sem empurrar. Máximo 3 frases.

14 · Data especial

Escreva uma mensagem de `[DATA_ESPECIAL]` para clientes da `[EMPRESA]`. Primeiro o cumprimento, depois, se houver, a condição real: `[CONDICAO_REAL_OU_NENHUMA]`. Se não houver condição, só o cumprimento. Máximo 3 frases.

15 · Cliente insatisfeito antes de qualquer pedido

`[NOME]` respondeu à mensagem de pós-venda com uma reclamação: "`[RECLAMACAO]`". Escreva uma resposta que reconheça o problema, peça desculpas sem culpar ninguém e proponha um próximo passo concreto (`[SOLUCAO_POSSIVEL]`). Não peça depoimento nem indicação. Máximo 4 frases.

PARTE 05

Meça você mesmo

Indicador	Mês 1	Mês 2
Pedidos de depoimento enviados		
Depoimentos recebidos		
Indicações recebidas		
Vendas vindas de indicação		

Indicador	Mês 1	Mês 2
Recompras		

Anote antes de começar e compare depois. Os números são seus.