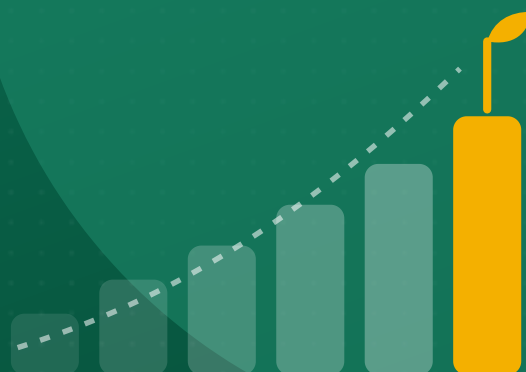


MÉTODO PRIMEIRA VENDA · PILAR 3

Roteiros de *WhatsApp*

Mais de 50 mensagens prontas para oferecer sem parecer spam, responder dúvidas, fechar o pedido, cobrar com gentileza e pedir indicação.



04 A MENSAGEM QUE NÃO PARECE SPAM

Primeira mensagem

Status

Objecções

Fechamento

Pós-venda

Situações difíceis

FUNDAMENTOS

As 7 regras da mensagem que não parece spam

1 Uma pessoa, uma mensagem

Escreva para alguém, pelo nome, com um detalhe que só vale para ela. Nada de lista de transmissão para quem nunca pediu, nem “encaminhe para todos”.

2 Curta o bastante para ler de uma vez

Três a cinco linhas. Se precisar de mais, a oferta ainda não está clara. Detalhes vêm depois, se a pessoa perguntar.

3 Preço escrito, sempre

“Chama no privado para saber o valor” gera desconfiança. Quem vê o preço decide mais rápido, inclusive dizendo “não”, o que também economiza o seu tempo.

4 Um pedido claro

Diga exatamente o que a pessoa faz se quiser: “me responde com o sabor”, “posso te mandar uma amostra?”. Uma ação só.

5 Saída fácil para o “não”

“Se não for o momento, tudo bem.” Tirar a pressão aumenta a chance de resposta e mantém a relação boa para a próxima vez.

6 Um retorno, no máximo

Sem resposta, um lembrete gentil depois de 2 ou 3 dias. Depois disso, silêncio. Insistência transforma conhecido em contato bloqueado.

7 Verdade em tudo

Foto real do que você entrega, prazo que consegue cumprir, retorno de cliente só com autorização. Em afiliados, diga que ganha comissão.

REGRAS DOS APLICATIVOS

Os Termos de Serviço do WhatsApp não permitem envio de mensagens em massa, automatizadas ou não solicitadas fora das ferramentas autorizadas, e o aplicativo pode restringir contas que recebem muitas denúncias. Muitos grupos também proíbem divulgação sem autorização do administrador.

Fonte: [whatsapp.com/legal](https://www.whatsapp.com/legal) · Termos de Serviço do WhatsApp.

FUNDAMENTOS

Anatomia da mensagem: antes e depois

Toda primeira mensagem do curso segue cinco partes: **abertura pessoal**, **contexto honesto**, **oferta** (o quê, preço, quando e como), **pedido claro** e **saída fácil**. Veja três transformações.

ANTES · COMIDA

🔥 PROMOÇÃO 🔥 Bolos de pote deliciosos!!
Peça já o seu!! Chama no pv 🥰🥰

DEPOIS

Oi, **Bia** ! Lembrei de você, que adora doce 😊
Comecei a fazer bolo de pote por encomenda:
ninho com morango e **brigadeiro** , R\$ __
cada, entrega no sábado. Quer reservar? Se
não for o momento, tudo bem!

ANTES · SERVIÇO COM IA

Olá! Trabalho com marketing digital e
inteligência artificial. Posso alavancar suas
vendas! Vamos conversar?

DEPOIS

Oi, **seu Márcio** , aqui é a **Ana** , cliente da
padaria. Fiz 3 legendas para o Instagram de
você, usando o pão de queijo da vitrine, só
para mostrar. Se gostar, faço 12 por mês por
R\$ __ . Posso te mandar?

ANTES · AFILIADO

CORRE!!! Achadinhos da Shopee com desconto
👉 **link** 👉 **link** 👉 **link**

DEPOIS

Lu , você comentou que a gaveta de panelas
vive bagunçada. Testei este organizador e
gostei: cabe 6 tampas e não escorrega. Link
aqui, se quiser ver: **link** . É link de afiliado,
ganho uma pequena comissão se comprar por
ele.

O que mudou	Por que funciona melhor
Nome e um detalhe real	A pessoa percebe que não é disparo e se sente lembrada, não "alvo".
Oferta concreta	Sabor, quantidade, preço e data permitem decidir sem conversa longa.
Amostra no lugar de promessa	No serviço, mostrar vale mais do que dizer que "alavanca vendas".
Transparência	Em afiliados, avisar sobre a comissão gera confiança e segue a orientação do CONAR.
Sem caixa alta e excesso de emoji	Gritar e exagerar é o principal sinal de spam para quem lê.

PARTE 2 · OBJEÇÕES

Responder dúvidas sem pressionar

Objeção não é “não”: é a pessoa dizendo o que falta para decidir. Responda à dúvida real, ofereça uma alternativa quando fizer sentido e deixe a decisão com ela.

30 “Quanto custa?” (mesmo com o preço na mensagem)

CLIENTE

Quanto tá?

Cada pote sai R\$ __ , e 3 saem por R\$ __
😊 São 250 ml , com colher e etiqueta de validade. Qual sabor você prefere?

Repita o preço com o que está incluído e já faça a pergunta seguinte.

32 “Tá caro”

Entendo! O valor é por causa de
ingredientes como leite em pó e chocolate
de boa qualidade , e cada pote é montado
na balança. Se quiser, tenho o tamanho
menor por R\$ __ . Fica à vontade 😊

Explique sem se justificar demais e ofereça uma opção menor, não um desconto.

34 “Faz desconto?”

Desconto no avulso não consigo, porque o
preço já está bem ajustado. Mas no kit de
3 sai R\$ __ cada. E se você indicar uma
amiga que comprar, ganha um pote na
próxima 😊

Troque desconto por volume ou indicação, que trazem algo de volta.

36 Serviço · “Você tem experiência?”

Estou começando a atender fora do meu círculo agora, mas faço reforço para meus sobrinhos há 3 anos . Que tal uma primeira aula? Se não gostar do jeito que explico, você não precisa marcar outras.

31 “Vou ver e te falo”

CLIENTE

Vou ver e te falo!

Claro! Só para você saber, as encomendas para sábado vão até quinta . Se não der desta vez, te aviso da próxima fornada, pode ser?

Informe o prazo verdadeiro e peça permissão para avisar no futuro.

33 “Agora estou sem dinheiro”

Imagina, super entendo! Faço fornada todo sábado . Quer que eu te avise na semana do dia 5 ? Sem compromisso nenhum ❤️

Respeite, sem empurrar parcelamento. Anote a data e cumpra o combinado.

35 “É confiável? Nunca comprei de você”

Pergunta justa! Faço tudo em casa, com etiqueta de data de preparo e validade . Te mando fotos da fornada de hoje e, se preferir, o pagamento pode ser na entrega, já que é aqui perto.

Mostre provas reais e, se o risco for pequeno, reduza o risco do cliente.

ANTES DE APERTAR "ENVIAR"

Checklist e erros comuns

- ☐ Tem o nome da pessoa e um detalhe real sobre ela ou sobre vocês?
- ☐ Diz o que é, quanto custa, quando e como entrega?
- ☐ Tem um único pedido claro?
- ☐ Tem uma saída fácil para o "não"?
- ☐ Cabe em até cinco linhas?
- ☐ Sem caixa alta, sem excesso de emoji, sem "encaminhe para todos"?
- ☐ Nenhuma promessa que eu não possa cumprir ou comprovar?
- ☐ Em afiliado: avisei que é link de afiliado?
- ☐ Horário razoável para a pessoa receber?
- ☐ Anotei na minha lista a data de envio?

Erro comum	Como corrigir
Mensagem igual para todos	Personalize a abertura. Leva 20 segundos por pessoa e muda a resposta.
Esconder o preço	Escreva o preço na primeira mensagem, com o que está incluído.
Texto longo explicando tudo	Oferta em cinco linhas. Detalhes só se perguntarem.
Pedir desculpas por vender	"Desculpa incomodar" diminui a oferta. Troque por "lembrei de você".
Insistir depois do lembrete	Um retorno só. Depois, o seu status trabalha por você.
Confirmar pedido sem ver o Pix	Confira no extrato do banco, sempre.
Sumir depois da entrega	Agradeça, peça retorno e, se gostou, peça indicação.

⚠ SINAL DE QUE ESTÁ PASSANDO DO PONTO

Se pessoas começam a responder com "quem é?", sair de grupos ou não abrir mais as suas mensagens, pare por alguns dias e revise: frequência alta demais, oferta repetida ou mensagens sem personalização. Qualidade das conversas vale mais do que quantidade de envios.

Minha mensagem principal, revisada com este checklist
