

As 3 mensagens que fazem o cliente voltar a responder

Copie, troque o nome e mande hoje mesmo para alguém que sumiu depois do orçamento.

Não mande as três no mesmo dia.

Cada uma tem uma função diferente. Mande a primeira, espere. Só se não responder, vá para a próxima.

1 Abre a porta

1 dia depois do último contato

Oi {nome}, tudo bem? Te mandei o orçamento de {serviço} e queria saber se ficou alguma dúvida. Prefere que eu te explique por aqui ou te mando um áudio rápido?

Por que funciona: não cobra resposta e oferece duas saídas fáceis. Pergunta aberta do tipo "o que você achou?" a pessoa deixa para depois — e depois nunca chega.

2 Descubra a verdade

4 a 7 dias depois

{nome}, me responde com sinceridade: o que está te segurando é o valor, o prazo, ou é outra coisa? Pergunto porque em alguns casos eu consigo ajustar — mas preciso saber onde apertar.

Por que funciona: dar opções faz a pessoa responder. E você não resolve a objeção que não conhece — a maioria desconta preço quando o problema era prazo.

3 A que mais traz resposta

depois de 2 ou 3 tentativas

{nome}, não quero te incomodar 😊 Como não consegui retorno, vou encerrar seu atendimento aqui e liberar sua vaga na agenda. Se quiser retomar mais pra frente, é só me chamar que eu reabro na hora. Posso encerrar?

Por que funciona: tira a pressão de decidir e devolve o controle. Some o peso de comprar, aparece a vontade de não perder. É a que dá mais medo de mandar — e a que mais traz gente que estava sumida há semanas.

Você acabou de resolver um terço do problema.

Todo follow-up que funciona responde três perguntas. Estas mensagens respondem **uma** delas.

COM QUEM

falar hoje

QUANDO

voltar

O QUE

dizer ✓

E, sendo honesto: **o texto é a parte fácil**. O que faz o dinheiro escapar não é falta de palavra bonita — é abrir o WhatsApp na segunda-feira e não lembrar quem ficou esperando resposta. É mandar de novo para quem já respondeu ontem. É insistir com quem já pediu para parar.

Um teste rápido, agora

Abra sua conversa do WhatsApp e desça procurando os últimos orçamentos que ficaram sem resposta. Consegue dizer, sem contar um por um, **quantos são** e **há quantos dias** cada um está parado?

Se não conseguir, o problema nunca foi a mensagem.

É exatamente isso que o Kit resolve

O **Kit Follow-up Que Vende** é uma planilha que calcula sozinha quem está atrasado, mostra a fila do dia e abre o WhatsApp com a mensagem já escrita e o nome preenchido. Vem com a Régua dos 6 Toques — inclusive quando **parar**, que é o que separa acompanhar de perseguir — e um guia de 12 páginas.

R\$37, pagamento único, sem mensalidade. Funciona no celular.

academy.e-stant.com.br/kit

Se ainda não é a hora, tudo bem — use as 3 mensagens do jeito que estão. Elas funcionam sozinhas.