

DO LEAD AO CLIENTE · MR ACADEMY

Kit de materiais *complementares*

Modelos, fichas, tabelas e checklists das 43 aulas

- PDF preenchível: digite direto nos campos
- Textos prontos para copiar e adaptar
- Use junto com a apostila e as videoaulas

Melker Rubio

EDUCADOR DIGITAL

Materiais por aula

- 0.1** Ficha do negócio-laboratório · Ficha de trabalho
- 0.2** Checklist de configuração do MR CRM · Checklist + modelo
- 1.1** Classificador de temperatura · Guia + ficha
- 1.2** Mapa da jornada do cliente · Ficha de trabalho
- 1.3** Desenho do funil · Modelos + ficha
- 1.4** Ficha do cliente ideal · Ficha de trabalho
- 2.1** Banco de 15 iscas digitais · Banco de ideias + planejador
- 2.2** Modelo de página de captura · Modelo + checklist
- 2.3** Kit de captação no WhatsApp e Instagram · Modelos prontos
- 2.4** Kit de captação offline · Modelos + ficha
- 2.5** Planejador de conteúdo de 2 semanas · Planejador
- 2.6** Plano de teste de anúncio · Planejador + controle
- 2.7** Tabela de UTMs e origens · Modelo + controle
- 3.1** Padrão de cadastro e faxina da base · Guia + checklist
- 3.2** Mapa de tags e segmentos · Ficha de trabalho
- 3.3** Calculadora de pontuação de leads · Ferramenta
- 3.4** Rotina comercial · Checklist + agenda
- 4.1** Régua de relacionamento de 30 dias · Modelo pronto
- 4.2** Banco de conteúdos por etapa · Ficha de trabalho
- 4.3** Guia do WhatsApp sem spam · Modelos + controle
- 4.4** Sequência de boas-vindas por e-mail · Modelo pronto
- 4.5** Kit de prova social · Modelos + controle
- 5.1** Roteiro de qualificação · Modelo pronto
- 5.2** 20 scripts de WhatsApp · Modelos prontos
- 5.3** Banco de objeções · Modelo pronto
- 5.4** Modelo de proposta e fechamento · Modelo pronto
- 5.5** Cadência de follow-up · Modelos + controle
- 6.1** Kit de pós-venda · Modelos + controle
- 6.2** Calendário de recompra · Planejador
- 6.3** Programa de indicação · Planejador + modelos
- 7.1** Painel mínimo do mês · Ferramenta
- 7.2** Calculadora de CAC, LTV e ROI · Ferramenta
- 7.3** Modelo de relatório mensal · Modelo pronto
- 8.1** Checklist LGPD · Checklist + modelos
- 8.2** Biblioteca de prompts · Modelos prontos
- 8.3** Desenho de automações · Ficha de trabalho
- 8.4** Fórmulas de copy para mensagens · Modelos + ficha
- 8.5** Plano de social selling · Planejador + modelos
- 8.6** Planejador de evento · Planejador + modelos
- 8.7** Guia de remarketing · Checklist + modelos
- 8.8** Auditoria de persuasão ética · Ficha de trabalho
- B.1** Checklist do projeto final · Checklist + reflexão
- B.2** Índice do kit e plano de implantação · Índice + planejador

Ficha do negócio-laboratório

0.1

FICHA DE TRABALHO

Aula: Como este curso funciona

Preencha esta ficha antes de seguir para a próxima aula. Ela vai acompanhar você no curso inteiro e será relida no projeto final.

PREENCHA

O meu negócio-laboratório

Nome do negócio

O que ele vende

Para quem vende (quem é o cliente)

Ticket médio (valor médio de uma venda)

De onde vêm os clientes hoje

PREENCHA

Meu ponto de partida

Em três linhas: meu negócio, meu cliente e meu maior problema com contatos hoje

Quantas conversas da última semana ficaram sem resposta ou sem retorno?

O que eu quero ter conquistado ao terminar o curso

PREENCHA

Meu plano de estudo

Semana	Aulas que vou assistir	Dia e horário fixo
Semana 1		
Semana 2		
Semana 3		
Semana 4		

MARQUE

Meus três combinados

- ☐ Feito é melhor que perfeito: vou começar com o simples.
- ☐ Aplicar antes de avançar: não vou acumular aulas.
- ☐ Medir para decidir: vou anotar meus números.



Ritmo sugerido: de 3 a 5 aulas por semana, sempre aplicando no mesmo dia.

Checklist de configuração do MR CRM

0.2

CHECKLIST + MODELO

Aula: Tour pelo MR CRM

Use este material para conferir se o seu MR CRM está pronto e para retomar as primeiras cinco conversas esquecidas.

MARQUE

Configuração inicial

- ☐ Plugin MR CRM instalado e ativo no WordPress
- ☐ Painel do MR CRM aberto pelo menu do WordPress
- ☐ Conheço o ícone “Aprenda isso” em cada tela
- ☐ Sei cadastrar um contato manualmente
- ☐ Sei mover um card entre as colunas do funil
- ☐ Sei criar uma tarefa com data
- ☐ Sei aplicar uma tag em um contato

PREENCHA

Meus 5 primeiros contatos

Nome	WhatsApp	Origem	O que queria	Retorno em

COPIE E ADAPTE

Mensagem para retomar a conversa

Retomada simples

Oi, [nome]! Tudo bem? Aqui é [seu nome], da [empresa]. Vi que você tinha perguntado sobre [produto] e fiquei de te dar um retorno. Ainda posso te ajudar com isso?

Retomada com novidade

Oi, [nome]! Lembrei de você porque chegou [novidade] parecido com o que você procurava. Quer que eu te mande fotos?

PREENCHA

Para refletir

Onde estão os meus contatos hoje? (celular, caderno, planilha, memória...)



Regra de ouro das notas: registre o que a pessoa disse, não a sua opinião sobre ela.

Classificador de temperatura

1.1

GUIA + FICHA

Aula: Lead, contato, oportunidade e cliente

Use o guia para identificar a temperatura de cada lead e a ficha para classificar a sua base agora.

REFERÊNCIA

Guia rápido: sinal, temperatura e ação

Sinal observado	Temperatura	O que fazer
Baixou um material ou entrou em sorteio	Frio	Educar com conteúdo
Seguiu, curtiu, respondeu um story	Frio	Educar com conteúdo
Interagiu mais de uma vez, pergunta genérica	Morno	Nutrir com régua
Pediu preço, prazo ou forma de pagamento	Quente	Atender hoje
Voltou a falar depois de alguns dias	Quente	Atender hoje
Pediu foto, vídeo ou mais detalhes	Quente	Atender hoje
Trouxe outra pessoa para a decisão	Quente	Atender hoje e incluir o decisor

PREENCHA

Classifique os seus contatos

Nome	Sinal observado	Temperatura	Próxima ação

COPIE E ADAPTE

Responder preço sem encerrar a conversa

Preço + pergunta de uso

O [produto] sai por R\$ [valor]. É para presente ou para você?

Preço + pergunta de prazo

Fica em R\$ [valor], com [condição]. Para quando você precisa?

Preço + opções

Esse modelo sai por R\$ [valor]. Tenho também opções a partir de R\$ [valor]. Quer que eu te mostre as duas?



Na dúvida entre duas temperaturas, escolha a mais fria.

Mapa da jornada do cliente

1.2

FICHA DE TRABALHO

Aula: A jornada do cliente

Preencha o mapa pensando no seu negócio-laboratório. As duas primeiras colunas já trazem a referência da aula.

PREENCHA

Minha jornada

Etapa	O que o cliente pensa	Onde ele me encontra	O que eu ofereço
Descoberta	Será que eu preciso disso?		
Consideração	Quem resolve isso bem?		
Decisão	Posso confiar nessa pessoa?		
Pós-venda	Valeu a pena?		
Indicação	Para quem eu recomendo?		

PREENCHA

Pontos de contato que podem virar lead

Ponto de contato	Como vira lead (QR, link, cadastro)
Instagram / TikTok	
Google / Maps	
Site	
Vitrine e balcão	
Indicação	
Eventos	

PREENCHA

Diagnóstico

Em que etapa eu mais perco clientes hoje?

O que vou mudar primeiro?

Desenho do funil

1.3

MODELOS + FICHA

Aula: O funil que cabe na sua realidade

Escolha o modelo mais próximo do seu negócio, adapte as colunas e escreva o critério de cada uma.

REFERÊNCIA

Modelos prontos de funil

Tipo de negócio	Colunas sugeridas
Loja física	Interesse Atendimento Orçamento Compra Recompra Perdido
Joalheria com encomenda	Interesse Atendimento Orçamento Encomenda Entregue Perdido
Serviço	Contato Diagnóstico Orçamento Fechado Perdido
Curso / escola	Lead Aula grátis Matrícula Aluno Perdido
Produto digital	Lead Conteúdo Oferta Compra Perdido

PREENCHA

O meu funil

Coluna	Critério para entrar	O que eu faço nessa etapa

MARQUE

Regras de ouro

- ☐ Tenho de 4 a 7 colunas, no máximo
- ☐ Cada coluna tem uma ação clara
- ☐ Escrevi o critério para entrar e sair
- ☐ Existe uma coluna Perdido, sempre com motivo
- ☐ Vou olhar o funil todo dia antes de abrir o WhatsApp

Ficha do cliente ideal

1.4

FICHA DE TRABALHO

Aula: Persona e cliente ideal sem enrolação

Responda pensando em clientes reais. Dica: as respostas estão escritas nas suas conversas do WhatsApp.

PREENCHA

As seis perguntas

1. Quem é e onde vive?

2. Qual problema ou desejo traz essa pessoa até mim?

3. O que ela tenta antes de me encontrar?

4. O que impede essa pessoa de comprar?

5. Onde ela passa o tempo online?

6. O que faz ela dizer sim?

PREENCHA

Meus 10 melhores clientes do último ano

Cliente	O que compra	Ticket	Origem	Frequência

PREENCHA

Padrões e limites

O que os meus melhores clientes têm em comum?

Quem NÃO é meu cliente (sinais)

Tags que vou criar para o meu cliente ideal

Banco de 15 iscas digitais

2.1

BANCO DE IDEIAS + PLANEJADOR

Aula: Iscas digitais que funcionam

Inspire-se nas 15 ideias por segmento e use o planejador para definir a sua isca.

REFERÊNCIA

15 ideias de iscas por segmento

Segmento	Isca	Ponte para a venda
Joalheria	Guia: como medir o anel em casa	Encomenda de aliança
Joalheria	Checklist: 10 cuidados para a joia durar	Limpeza e manutenção
Oficina mecânica	Checklist do carro antes de viajar	Revisão completa
Salão de beleza	Diagnóstico capilar gratuito	Tratamento
Loja de roupas	Guia de medidas e caimento	Compra com segurança
Loja de roupas	Cupom de primeira compra	Primeira venda
Escola / curso	Aula experimental grátis	Matrícula
Escola / curso	Teste de nível	Turma adequada
Clínica / saúde	Guia de preparo para a consulta	Agendamento
Restaurante	Cardápio da semana no WhatsApp	Pedido recorrente
Prestador de serviço	Orçamento rápido online	Visita técnica
Imobiliária	Lista de imóveis por faixa de preço	Visita ao imóvel
Contabilidade	Calendário de impostos do ano	Contrato mensal
Qualquer negócio	Calculadora ou simulador	Proposta personalizada
Qualquer negócio	Sorteio com prêmio ligado ao produto	Oferta para participantes

PREENCHA

Planejador da minha isca

Dor mais frequente (pergunta que mais se repete)

Formato da isca

Título

Promessa (o que a pessoa ganha)

Ponte para a venda

Tag no CRM (ex.: isca-guia-anel)

MARQUE

Minha isca é boa?

- ☐ Resolve algo em menos de 10 minutos
- ☐ Tem ligação direta com o que eu vendo
- ☐ Pede só nome e WhatsApp (e-mail opcional)
- ☐ Meu cliente ideal pegaria mesmo sem eu pedir nada

Modelo de página de captura

2.2

MODELO + CHECKLIST

Aula: Formulários e páginas de captura no WordPress

Copie a estrutura, troque pelos dados da sua isca e teste antes de divulgar.

COPIE E ADAPTE

Estrutura da página (exemplo)

Título

Descubra a medida certa do seu anel em 2 minutos, sem sair de casa

Subtítulo

Um guia simples, com passo a passo e tabela de medidas, para você acertar na primeira tentativa.

Benefícios

- Método testado com clientes reais
- Funciona com barbante ou com um anel que você já tem
- Inclui tabela de conversão de medidas

Prova

Mais de [número] clientes já usaram este guia para encomendar suas alianças.

Botão

Quero o guia grátis

Consentimento

Aceito receber o material e novidades da [empresa] pelo WhatsApp. Posso cancelar quando quiser.

Página de obrigado

Pronto, [nome]! Seu guia está logo abaixo. Ficou com alguma dúvida sobre a medida? Fale comigo no WhatsApp: [botão].

PREENCHA**Rascunho da minha página**

Título (o resultado que a pessoa ganha)

Benefício 1

Benefício 2

Benefício 3

Prova ou credibilidade

Texto do botão (verbo de ação)

MARQUE**Teste antes de divulgar**

- ☐ Preenchi o formulário com o meu número
- ☐ O lead apareceu na coluna certa do funil
- ☐ A tag da isca foi aplicada
- ☐ A origem ficou registrada
- ☐ A página de obrigado entregou a isca
- ☐ Abri a página no celular e está tudo legível



Sem site WordPress? Hospedagem + site + domínio por R\$ 19,90/mês. Fale pelo WhatsApp (93) 98120-1920.

Kit de captação no WhatsApp e Instagram

2.3

MODELOS PRONTOS

Aula: Captação pelo WhatsApp e Instagram

Textos prontos para a bio, links de WhatsApp, saudação, respostas rápidas e post com palavra-chave.

COPIE E ADAPTE

Bio que capta

Modelo

Ajudar [quem] a [resultado]
[diferencial ou prova]
Baixe grátis: [nome da isca]

Exemplo

Alianças e joias sob medida em Novo Progresso
Oficina própria · gravação a laser
Guia grátis: como medir seu anel em casa

COPIE E ADAPTE

Mensagens prontas por canal (para o link wa.me)

Instagram

Olá! Vim pelo Instagram e quero o [nome da isca].

Site

Olá! Vim pelo site e quero saber mais sobre [produto].

Cartaz na loja

Olá! Vi o cartaz na loja e quero o meu desconto.

Anúncio

Olá! Vi o anúncio sobre [oferta] e quero mais informações.

Indicação

Olá! O(a) [nome] me indicou vocês.

COPIE E ADAPTE

WhatsApp Business

Saudação

Olá! Obrigado por chamar a [empresa]. Como posso te chamar? Me conta o que você procura que eu já te ajudo.

/preco

Os valores variam conforme o modelo. Me conta o que você procura que eu te passo as opções certinhas.

/horario

Atendemos de segunda a sexta, das [h] às [h], e aos sábados, das [h] às [h].

/endereço

Estamos na [endereço]. Aqui está a localização: [link do Maps].

/pagamento

Aceitamos Pix, cartão em até [x] vezes e [outras formas].

COPIE E ADAPTE

Post com palavra-chave

Legenda

Você sabe a medida certa do seu dedo? Errar a medida é o motivo nº 1 de troca de alianças. Comente GUIA que eu te mando grátis o passo a passo para medir em casa.

PREENCHA

Meus links por canal

Canal	Mensagem pronta	Link
Instagram		
Site		
Loja		
Anúncio		
Indicação		



Formato do link: wa.me/55DDDNUMERO?text=sua%20mensagem — use um gerador de link de WhatsApp para não errar.

Kit de captação offline

2.4

MODELOS + FICHA

Aula: Captação offline: o balcão também gera lead

Cartaz, ficha de balcão e frase de atendimento para não deixar ninguém sair sem deixar o contato.

COPIE E ADAPTE

Textos para cartaz com QR code

Benefício na próxima visita

Escaneie e ganhe 10% de desconto na sua próxima visita

Sorteio

Escaneie, cadastre-se e concorra a [prêmio] toda semana

Conteúdo

Escaneie e receba grátis: [nome da isca]

COPIE E ADAPTE

Ficha de cadastro de balcão

Campos

Nome: _____

WhatsApp: () _____ - _____

Interesse: _____

Aniversário: ____/____

☐ Autorizo receber novidades da [empresa] pelo WhatsApp

COPIE E ADAPTE

Frases de atendimento

Ao separar opções

Enquanto separo as opções, posso salvar seu WhatsApp para te mandar as fotos depois?

Na saída

Quer que eu te avise quando chegar [produto]? Me passa seu WhatsApp que eu te chamo.

PREENCHA

Contador da semana

Dia	Entraram	Compraram	Deixaram contato
Segunda			
Terça			
Quarta			
Quinta			
Sexta			
Sábado			

PREENCHA

Rotina de cadastro

Quem cadastra as fichas no CRM?

Quando (dia e horário)?

Onde a ficha fica guardada até lá?

Planejador de conteúdo de 2 semanas

2.5

PLANEJADOR

Aula: Conteúdo que atrai

Transforme as perguntas dos clientes em conteúdo, cada um com uma única chamada para ação.

REFERÊNCIA

Os quatro pilares

Pilar	Objetivo	Exemplo
Educar	Ensinar algo útil	Como cuidar da sua joia
Provar	Mostrar resultados	Antes e depois do polimento
Conectar	Bastidores e história	A oficina trabalhando
Vender	Oferta clara	Condição da semana

PREENCHA

Do balcão para as redes

#	Pergunta do cliente	Pilar	Formato	Chamada
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				

10

COPIE E ADAPTE

Chamadas para ação prontas

Comentário

Comente [PALAVRA] que eu te mando [material] no direct.

Link

O guia completo está no link da bio.

WhatsApp

Quer ajuda para escolher? Me chama no WhatsApp.

Salvar

Salve este post para consultar quando precisar.



Ritmo possível vale mais que ritmo ideal: 3 posts por semana durante um ano vencem 1 por dia durante duas semanas.

Plano de teste de anúncio

2.6

PLANEJADOR + CONTROLE

Aula: Tráfego pago para iniciantes

Planeje um teste de 7 dias com orçamento pequeno e acompanhe o custo por lead dia a dia.

PREENCHA

Meu plano de teste

Objetivo da campanha (mensagens ou cadastros)

Público (raio, idade, interesses)

Orçamento diário e período

Oferta ou isca anunciada

Criativo A

Criativo B

Criativo C

COPIE E ADAPTE

Roteiro de vídeo de 15 segundos

0–3 s · Gancho

Errou a medida da aliança? Isso acontece com muita gente.

3–8 s · Problema e solução

A gente ajusta na nossa oficina em um dia, aqui em [cidade].

8–12 s · Oferta

Essa semana, ajuste com [condição].

12–15 s · Chamada

Toque em “Enviar mensagem” e fale com a gente.

PREENCHA

Acompanhamento de 7 dias

Dia	Investido (R\$)	Leads	Custo por lead	Vendas
Dia 1				
Dia 2				
Dia 3				
Dia 4				
Dia 5				
Dia 6				
Dia 7				



Custo por lead = valor investido ÷ número de leads. Exemplo: R\$ 70 ÷ 14 leads = R\$ 5 por lead.

Tabela de UTMs e origens

2.7

MODELO + CONTROLE

Aula: Rastreamento de origem

Padronize os links de captação e descubra quais canais trazem quem compra.

REFERÊNCIA

Exemplos de UTM

Canal	utm_source	utm_medium	utm_campaign
Link da bio	instagram	bio	guia-anel
Anúncio Meta	meta	anuncio	guia-anel
QR code da loja	loja	qrcode	desconto-visita
Post do blog	blog	post	guia-anel



Link final: seusite.com/pagina?utm_source=instagram&utm_medium=bio&utm_campaign=guia-anel

PREENCHA

Meus links

Canal	source	medium	campaign	Data

PREENCHA

Leitura por origem (mês)

Origem	Leads	Vendas	Conversão (%)

MARQUE

Padronização

- ☐ Tudo em minúsculas e sem acento
- ☐ Hífen no lugar de espaço
- ☐ Todos os links anotados nesta tabela
- ☐ Perguntei “como nos conheceu?” a quem chegou fora do site

Padrão de cadastro e faxina da base

3.1

GUIA + CHECKLIST

Aula: Higiene de dados

Combine este padrão com todos que cadastram contatos e faça a faxina semanal em 30 minutos.

REFERÊNCIA

Padrão de cadastro

Campo	Como preencher	Evite
Nome	Nome e sobrenome: Maria Souza	"Maria da loja", "Cliente 1"
WhatsApp	Com DDD: (93) 99999-0000	Sem DDD ou com espaços soltos
Origem	Uma opção da lista oficial	Deixar em branco
Nota	O que a pessoa disse: "quer aliança fina, casa em março"	Opinião: "cliente chato"
Aniversário	Dia/mês: 15/03	Pedir o ano sem necessidade

REFERÊNCIA

Lista oficial de origens

Origem	Quando usar
instagram	Direct, comentário ou link da bio
indicacao	Alguém indicou
loja	Balcão, QR code ou ficha
site	Formulário ou WhatsApp do site
anuncio	Veio de anúncio pago
google	Google ou Maps
evento	Feira, live ou workshop
outro	Nenhuma das anteriores (anote na nota)

MARQUE

Faxina semanal (30 minutos)

- ☐ Busquei duplicados pelo WhatsApp e unifiquei
- ☐ Corrigi nomes incompletos e apelidos
- ☐ Corrigi telefones sem DDD
- ☐ Preenchi as origens em branco
- ☐ Conferi se todo card tem próxima tarefa

PREENCHA

Combinado da equipe

Quem cadastra contatos no meu negócio

Dia e horário da faxina semanal

Mapa de tags e segmentos

3.2

FICHA DE TRABALHO

Aula: Tags e segmentação

Crie as suas tags em quatro famílias e combine-as em segmentos prontos para usar.

PREENCHA

Meu mapa de tags

Família	Prefixo	Exemplos	Minhas tags
Interesse	int-	int-alianca, int-conserto, int-presente	
Origem	ori-	ori-instagram, ori-loja, ori-indicacao	
Estágio	est-	est-frio, est-morno, est-quente	
Comportamento	com-	com-visitou, com-orcamento, com-comprou	

PREENCHA

Segmentos prontos

Segmento	Combinação de tags	Para que uso
Ligar hoje	int-[produto] + est-quente, sem compra em 30 dias	Atendimento prioritário
Régua de nutrição	est-frio ou est-morno	Mensagens da régua de 30 dias
Recompra	com-comprou há mais de 6 meses	Oferta de manutenção ou novidade

MARQUE

Regras das tags

- ☐ Uso prefixo por família
- ☐ Tenho poucas tags, todas em uso
- ☐ Revisei a lista este mês



Vinte tags usadas valem mais que duzentas esquecidas.

Calculadora de pontuação de leads

3.3

FERRAMENTA

Aula: Lead scoring simples

Defina de três a cinco sinais com pontos, pontue os leads abertos e atenda os cinco maiores hoje.

PREENCHA

Tabela de pontos

Sinal	Pontos
Respondeu uma mensagem	+5
Pediu preço ou prazo	+20
Visitou a loja ou agendou	+30
Combina com o cliente ideal	+15
Fora do perfil	-20
Sem resposta há 30 dias	-10

REFERÊNCIA

Faixas de ação

Pontuação	Ação
0 a 20	Nutrir (régua)
21 a 50	Conversar (qualificar)
Acima de 50	Oferta (proposta)

PREENCHA

Pontue os leads abertos

Lead	Sinal 1	Sinal 2	Sinal 3	Total



Comece simples: as tags frio, morno e quente já são uma pontuação.

Rotina comercial

3.4

CHECKLIST + AGENDA

Aula: Rotina comercial semanal

Imprima ou deixe aberto ao lado do computador: 15 minutos por dia e 1 hora por semana.

MARQUE

Rotina diária (15 minutos, antes de abrir o WhatsApp)

- ☐ Abri as tarefas do dia no CRM
- ☐ Respondi os leads quentes
- ☐ Movi os cards que mudaram de etapa
- ☐ Agendei o próximo passo de cada contato atendido

MARQUE

Rotina semanal (1 hora)

- ☐ Revisei os cards parados
- ☐ Disparei a nutrição da semana
- ☐ Olhei os números do funil
- ☐ Fiz a faxina da base

PREENCHA

Minha agenda comercial

Rotina	Dia	Horário	Responsável
Rotina diária	Todos os dias		
Revisão semanal			
Faxina da base			
Relatório mensal			

COPIE E ADAPTE

Resposta rápida para quando não dá para atender na hora

Espera

Oi, [nome]! Vi sua mensagem. Estou finalizando um atendimento e te respondo com calma às [horário].



Lead sem dono é lead de ninguém. Cada card precisa de um responsável.

Régua de relacionamento de 30 dias

4.1

MODELO PRONTO

Aula: Régua de relacionamento

Seis mensagens prontas para adaptar. Quem responder sai da régua e vai para uma conversa de verdade.

COPIE E ADAPTE

Régua de 30 dias (modelo genérico)

Dia 0 • Entrega

Oi, [nome]! Aqui está o [material] que você pediu: [link]. Qualquer dúvida, é só me chamar por aqui.

Dia 2 • Dica

Oi, [nome]! Uma dica rápida sobre [tema]: [dica em uma frase]. Fez sentido para você?

Dia 5 • Prova

Olha o resultado de um cliente que estava na mesma situação que você: [foto ou depoimento]. Quer saber como fizemos?

Dia 10 • História

Sabia que [bastidor ou história do produto]? Gravei um vídeo curto mostrando: [link].

Dia 20 • Oferta

[Nome], este mês temos [condição] para [produto], válida até [data]. Quer que eu te mostre as opções?

Dia 30 • Reengajar

Oi, [nome]! Ainda está pensando em [objetivo]? Se quiser, separo algumas opções para você.

COPIE E ADAPTE

Exemplo: isca “guia de medida de anel”

Dia 2

Oi, Ana! Dica: meça o dedo no fim da tarde, quando ele está um pouco mais inchado. Assim a aliança não aperta no calor.

Dia 20

Ana, até sexta as encomendas de alianças têm gravação a laser grátis. Quer ver os modelos?

PREENCHA

Minha régua

Dia	Objetivo	Minha mensagem
0	Entregar	
2	Ensinar	
5	Provar	
10	Conectar	
20	Ofertar	
30	Reengajar	



Mensagem com pergunta gera resposta, e resposta aquece o lead.

Banco de conteúdos por etapa

4.2

FICHA DE TRABALHO

Aula: Conteúdo por etapa do funil

Monte um banco com três conteúdos para cada etapa do funil e mantenha a proporção de 3 para 1.

REFERÊNCIA

Referência

Etapa	Tipo	Exemplos
Topo	Educar	Guias, dicas, erros comuns, perguntas frequentes
Meio	Provar	Depoimentos, antes e depois, bastidores, casos
Fundo	Ofertar	Condição com prazo, lançamento, como comprar

PREENCHA

Meu banco de 9 conteúdos

Etapa	Conteúdo 1	Conteúdo 2	Conteúdo 3
Topo			
Meio			
Fundo			

PREENCHA

Onde publicar

Conteúdo	Redes (público aberto)	Base própria (WhatsApp, e-mail, status)

--	--	--

MARQUE

Regra do 3 para 1

- ☐ Para cada oferta, envie pelo menos três mensagens de valor
- ☐ Reproveitei conteúdos já publicados

Guia do WhatsApp sem spam

4.3

MODELOS + CONTROLE

Aula: WhatsApp sem virar spam

Mensagens com permissão, listas segmentadas e controle de respostas e saídas.

COPIE E ADAPTE

Mensagens prontas

Pedido para salvar o contato

Oi, [nome]! Salva nosso número como “[empresa]” para receber as novidades e dicas por aqui.

Mensagem de lista com saída

[Conteúdo de valor em 2 ou 3 linhas]

Se não quiser mais receber, é só responder SAIR.

Confirmação de saída

Pronto, [nome], você não vai mais receber nossas mensagens. Se precisar, é só chamar.

PREENCHA

Minhas listas de transmissão

Lista	Tag do CRM	Frequência	Último envio

PREENCHA

Acompanhamento de envios

Envio	Data	Respostas	Saídas	Conversas

MARQUE

Boas práticas

- ☐ Envio só para quem deu permissão
- ☐ Uma ou duas mensagens por semana na lista
- ☐ Segmento por tag de interesse
- ☐ Toda mensagem de lista tem opção de saída
- ☐ Não uso ferramentas não oficiais de disparo em massa

Sequência de boas-vindas por e-mail

4.4

MODELO PRONTO

Aula: E-mail marketing ainda funciona?

Quatro e-mails prontos para adaptar, enviados a cada dois dias, e assuntos que aumentam a abertura.

COPIE E ADAPTE

Sequência de 4 e-mails

E-mail 1 · Assunto: “[Nome], seu [material] chegou”

Oi, [nome]! Aqui está o [material]: [link].

Eu sou [seu nome], da [empresa]. Nos próximos dias vou te mandar algumas dicas sobre [tema]. Até lá!

E-mail 2 · Assunto: “Por que eu comecei a [atividade]”

Conte a sua história em 5 a 8 linhas: como começou, o que aprendeu, por que faz o que faz. Termine com uma pergunta.

E-mail 3 · Assunto: “O erro que [problema comum]”

Ensine uma dica prática que resolve um problema do seu cliente. Um tema só, com exemplo.

E-mail 4 · Assunto: “Posso te ajudar com [objetivo]?”

Se você está pensando em [objetivo], posso te ajudar a escolher. Responda este e-mail ou me chame no WhatsApp: [link].

REFERÊNCIA

Assuntos que funcionam

Tipo	Exemplo
Curiosidade	O erro que faz seu anel apertar
Benefício	Sua joia brilhando em 5 minutos

Pergunta	Você sabe a sua medida?
Nome	Ana, seu guia chegou
Novidade	Chegaram os modelos novos

MARQUE**Para não cair no spam**

- ☐ Remetente com nome de pessoa
- ☐ Lista com permissão
- ☐ Link de descadastro em todo e-mail
- ☐ Assunto sem tudo em maiúsculas
- ☐ Limpeza dos inativos a cada 3 meses

Kit de prova social

4.5

MODELOS + CONTROLE

Aula: Prova social e autoridade

Peça depoimentos no momento certo, responda avaliações e mantenha o perfil do Google em dia.

COPIE E ADAPTE

Pedidos e respostas

Pedido de depoimento

Que bom que você gostou, [nome]! Posso usar sua mensagem para mostrar para outras pessoas?

Duas perguntas para responder em áudio

1. Como foi a sua experiência com a [empresa]?
2. Para quem você recomendaria?

Resposta a avaliação positiva

Muito obrigado, [nome]! Foi um prazer fazer parte desse momento. Volte sempre!

Resposta a avaliação negativa

Sentimos muito, [nome]. Queremos resolver isso. Pode nos chamar no WhatsApp [número] para conversarmos?

PREENCHA

Pedidos de depoimento

Cliente	Produto	Pedido em	Recebido?

MARQUE**Perfil no Google**

- ☐ Fotos atualizadas da fachada, interior e produtos
- ☐ Horário e telefone corretos
- ☐ Todas as avaliações respondidas
- ☐ Pelo menos um post por semana

Roteiro de qualificação

5.1

MODELO PRONTO

Aula: Qualificação rápida

Perguntas naturais para descobrir necessidade, prazo, orçamento e decisão, e a nota padrão para o CRM.

REFERÊNCIA

As quatro perguntas, do jeito natural

Critério	Pergunte assim
Necessidade	Me conta: o que você está procurando? É para alguma ocasião especial?
Prazo	Para quando você precisa? Tem alguma data em mente?
Orçamento	Você já tem uma faixa de valor em mente? Assim eu te mostro as melhores opções.
Decisão	Vai escolher sozinho(a) ou com mais alguém?

COPIE E ADAPTE

Confirmação antes de oferecer

Resumo

Então, deixa eu ver se entendi: você precisa de [necessidade], até [prazo], na faixa de [valor], e vai decidir com [pessoa]. Certo?

COPIE E ADAPTE

Nota padrão para o CRM

Copie na nota do lead

Necessidade:

Prazo:

Orçamento:

Decisão:

Palavras do cliente:

MARQUE

Sinais de que não é agora (volte para a nutrição)

- ☐ Sem prazo nem necessidade clara
- ☐ Fora do perfil do cliente ideal
- ☐ Só comparando preço

20 scripts de WhatsApp

5.2

MODELOS PRONTOS

Aula: Abordagem e script de atendimento

Mensagens prontas para cada momento do atendimento. Troque os colchetes e ajuste ao seu jeito de falar.

COPIE E ADAPTE

Primeiro contato

1 · Boas-vindas

Oi, [nome]! Que bom que você chamou. Me conta, o que você está procurando?

2 · Com pergunta de uso

Oi, [nome]! Obrigado pelo contato. É para presente ou para você?

3 · Vindo da isca

Oi, [nome]! Vi que você baixou o [material]. Conseguiu usar? Ficou alguma dúvida?

4 · Sem tempo agora

Oi, [nome]! Vi sua mensagem. Te respondo com calma às [horário], combinado?

COPIE E ADAPTE

Durante o atendimento

5 · Pedido de preço

Os valores variam conforme o modelo. Para eu te passar certinho: é para quando?

6 · Envio de opções

Separei três opções no estilo que você falou. Vou te mandar as fotos, me diz qual mais gostou.

7 · Áudio ou texto

Prefere que eu te explique por áudio ou por texto?

8 · Convite para visita

Que tal vir provar pessoalmente? Tenho horário [dia] às [hora] ou [dia] às [hora].

9 · Confirmação de visita

Combinado, [nome]! Te espero [dia] às [hora] na [endereço].

10 · Lembrete de visita

Oi, [nome]! Passando para lembrar da nossa visita hoje às [hora]. Até já!

11 · Depois da visita

Foi um prazer te receber, [nome]! Ficou com alguma dúvida sobre os modelos que você viu?

COPIE E ADAPTE

Proposta e fechamento

12 · Envio de proposta

Aqui está a proposta que montei para você: [resumo]. O que achou?

13 · Pergunta de fechamento

Podemos fechar assim? Prefere Pix ou cartão?

14 · Envio de pagamento

Perfeito! Aqui está o link para pagamento: [link]. Assim que confirmar, já inicio o seu pedido.

15 · Confirmação

Pagamento confirmado! Seu pedido fica pronto em [prazo]. Te aviso assim que estiver tudo certo.

COPIE E ADAPTE

Depois da venda

16 · Agradecimento

Muito obrigado pela confiança, [nome]! Qualquer coisa, é só me chamar.

17 · Pedido de avaliação

Se puder, deixa sua avaliação no Google? Ajuda muito: [link].

18 · Aniversário

Feliz aniversário, [nome]! Preparei um mimo para você usar este mês na loja.

19 · Reativação

Oi, [nome]! Chegou [novidade] e lembrei de você. Quer ver?

20 · Pedido de indicação

Conhece alguém que também precisa de [produto]? Se indicar, vocês dois ganham [recompensa].

PREENCHA

Meu script de 4 partes

Parte	Minhas frases prontas
Abertura	
Qualificação	
Solução	
Próximo passo	

Banco de objeções

5.3

MODELO PRONTO

Aula: Objeções mais comuns e como responder

Respostas prontas para as objeções mais comuns, sempre no método acolher, perguntar, esclarecer e confirmar.

REFERÊNCIA

O método em 4 passos

Passo	Exemplo
1. Acolher	"Faz sentido você pensar nisso."
2. Perguntar	"Caro em relação a quê?"
3. Esclarecer	Valor, condição ou prova
4. Confirmar	"Isso resolve sua dúvida?"

COPIE E ADAPTE

Respostas prontas

"Está caro"

Entendo. Me ajuda a entender: caro comparado a quê? Assim eu vejo se tenho uma opção melhor para você.

"Está caro" (valor)

Esse modelo é [material], tem garantia de [prazo] e acabamento feito na nossa oficina. Posso parcelar em [x] vezes.

"Vou pensar"

Claro! Para eu te ajudar a pensar, o que ainda está te deixando em dúvida?

“Vou pensar” (retorno)

Sem problema. Posso te chamar na [dia] para a gente fechar os detalhes?

“Depois eu vejo”

Tranquilo. Só para eu me organizar: para quando você precisa? A produção leva [prazo].

“Preciso falar com alguém”

Faz todo sentido. Quer que eu monte um resumo com fotos e valores para você mostrar? Se preferirem, posso atender os dois juntos.

“Vi mais barato”

Que bom que você está pesquisando! Me mostra o que você viu? Assim comparo material, acabamento e garantia com você.

“Não conheço a loja”

Entendo. Olha a avaliação de alguns clientes: [link]. E você pode vir conhecer a oficina antes de decidir.

PREENCHA**Minhas objeções**

Objeção	Quantas vezes no mês	Minha resposta



Se uma objeção se repete muito, o problema pode estar na oferta, e não na resposta.

Modelo de proposta e fechamento

MODELO PRONTO

Aula: Proposta, oferta e fechamento

Estrutura de proposta para WhatsApp, três opções de preço e perguntas de fechamento.

COPIE E ADAPTE

Proposta por WhatsApp

Modelo

[Nome], montei sua proposta:

O que você pediu: [resumo nas palavras do cliente]

Solução: [produto/serviço] com [o que inclui]

Valor: R\$ [valor] — [condição de pagamento]

Prazo: [prazo de entrega]

Validade: até [data]

Podemos fechar assim?

PREENCHA

Três opções

Opção	O que inclui	Preço	Para quem
Básica			
Recomendada			
Completa			

COPIE E ADAPTE

Perguntas de fechamento

Direta

Podemos fechar assim?

Escolha de pagamento

Prefere Pix ou cartão?

Escolha de data

Qual data fica melhor para a entrega?

Urgência honesta

Essa condição vale até [data] porque [motivo real].

MARQUE

Minha proposta está completa?

- ☐ Resume o pedido com as palavras do cliente
- ☐ Diz o que está incluso
- ☐ Tem preço e condições claros
- ☐ Tem prazo e validade
- ☐ Diz como pagar, com link pronto
- ☐ Termina com uma pergunta de fechamento

Cadência de follow-up

5.5

MODELOS + CONTROLE

Aula: Follow-up: onde mora o dinheiro esquecido

Cinco toques, mensagem de despedida, reativação e o controle dos motivos de perda.

COPIE E ADAPTE

Cadência de 5 toques

Dia 1 · Retomar

Oi, [nome]! Conseguiu ver a proposta que te mandei? Fico à disposição para qualquer dúvida.

Dia 3 · Valor

Lembrei de você: [dica ou informação útil sobre o produto].

Dia 7 · Prova

Olha como ficou o [produto] de um cliente esta semana: [foto].

Dia 14 · Pergunta direta

Ainda faz sentido para você, ou prefere que eu pare de te chamar sobre isso?

Dia 30 · Porta aberta

Vou parar de te chamar sobre isso para não incomodar. Quando quiser retomar, é só me chamar aqui.

COPIE E ADAPTE

Reativação de leads parados

Com novidade

Oi, [nome]! Faz um tempo que conversamos sobre [produto]. Chegou [novidade] e lembrei de você. Quer ver?

PREENCHA

Controle de follow-up

Lead	D1	D3	D7	D14	D30	Resultado

PREENCHA

Motivos de perda do mês

Motivo	Quantidade	O que vou fazer
Preço		
Prazo		
Concorrente		
Sem resposta		
Desistiu da compra		

Kit de pós-venda

6.1

MODELOS + CONTROLE

Aula: Encantamento pós-venda

Quatro mensagens de pós-venda, a pesquisa de satisfação e o que fazer com cada nota.

COPIE E ADAPTE

Sequência pós-venda

Dia 0 • Agradecer (de preferência em áudio)

Oi, [nome]! Passando para agradecer pela confiança. Foi um prazer fazer o seu [produto].

Dia 3 • Orientar

Algumas dicas para o seu [produto] durar mais: [cuidado 1], [cuidado 2]. A garantia vale até [data].

Dia 15 • Verificar

Oi, [nome]! Está tudo certo com o seu [produto]?

Dia 30 • Avaliar

De 0 a 10, quanto você indicaria nosso trabalho para um amigo? E por quê?

REFERÊNCIA

O que fazer com cada nota

Nota	Tipo	Ação
9 e 10	Promotor	Pedir depoimento e indicação
7 e 8	Neutro	Perguntar o que faltou para ser 10
0 a 6	Detrator	Resolver rápido, ouvir sem se defender

COPIE E ADAPTE

Resposta a um detrator

Modelo

Obrigado por ser sincero, [nome]. Quero entender melhor o que aconteceu para resolver. Posso te ligar hoje?

PREENCHA

Pesquisa de satisfação

Cliente	Nota	Comentário	Ação

MARQUE

Pequenos gestos

- ☐ Embalagem caprichada
- ☐ Bilhete escrito à mão
- ☐ Brinde inesperado
- ☐ Cartão com cuidados e próxima manutenção

Calendário de recompra

6.2

PLANEJADOR

Aula: Recompra e datas importantes

Datas comerciais, aniversários e ciclos de uso para chamar o cliente na hora certa.

PREENCHA

Datas comerciais

Data	Quando acontece	Começar a divulgar
Dia das Mães	2º domingo de maio	Início de abril
Dia dos Namorados	12 de junho	Meados de maio
Dia dos Pais	2º domingo de agosto	Início de julho
Black Friday	Última sexta de novembro	Fim de outubro
Natal	25 de dezembro	Início de novembro
Data local:		
Data local:		

COPIE E ADAPTE

Mensagens de recompra

Aniversário

Feliz aniversário, [nome]! Preparei um mimo para você usar este mês na loja.

Ciclo de uso

Oi, [nome]! Já faz [tempo] desde o seu [produto/serviço]. Que tal agendar [manutenção/revisão]?

Data comercial

Oi, [nome]! O [data] está chegando. Separei algumas ideias de presente no seu estilo. Quer ver?

PREENCHA**Ciclos do meu negócio**

Produto ou serviço	Ciclo	Mensagem

PREENCHA**Próximas 3 oportunidades**

Cliente ou grupo	Gatilho	Data da tarefa

Programa de indicação

6.3

PLANEJADOR + MODELOS

Aula: Programa de indicação

Monte o seu programa em uma frase, use as mensagens prontas e controle cada indicação.

PREENCHA

Meu programa

A regra em uma frase

Recompensa de quem indica

Recompensa de quem é indicado

Validade da recompensa

Como vou rastrear (tag e nota no CRM)

COPIE E ADAPTE

Mensagens prontas

Convite

Que bom que você gostou, [nome]! Conhece alguém que também precisa de [produto]? Se indicar, vocês dois ganham [recompensa].

Para o cliente encaminhar

Oi! Eu comprei na [empresa] e recomendo. Falando que veio por mim, você ganha [recompensa]: [link do WhatsApp].

Agradecimento

[Nome], a [pessoa] veio por indicação sua! Muito obrigado. Sua [recompensa] já está garantida.

PREENCHA**Controle de indicações**

Quem indicou	Indicado	Comprou?	Recompensa entregue



Prefira crédito na próxima compra: gera indicação e recompra ao mesmo tempo.

Painel mínimo do mês

7.1

FERRAMENTA

Aula: Os números que importam

Acompanhe as cinco métricas essenciais e encontre o gargalo do funil.

PREENCHA

As 5 métricas

Métrica	Como calcular	Mês anterior	Este mês
Leads novos por canal	Contar no CRM por origem		
Conversão por etapa	Próxima etapa ÷ etapa atual		
Vendas e faturamento	Cards em Fechado e valores		
Ticket médio	Faturamento ÷ número de vendas		
Ciclo de venda	Dias do 1º contato ao fechamento		

PREENCHA

Meu funil no mês

Etapa	Quantidade	Conversão para a próxima

PREENCHA

Gargalo

Onde está a maior queda?

Causa provável

Uma mudança que vou testar



Exemplo: 100 leads 30 conversas 10 vendas = 10% de conversão total. Use a planilha de métricas do curso para calcular automaticamente.

Calculadora de CAC, LTV e ROI

7.2

FERRAMENTA

Aula: CAC, LTV e ROI explicados com o caixa da loja

Fórmulas com exemplo e espaço para calcular com os seus números.

REFERÊNCIA

Fórmulas e exemplo

Indicador	Fórmula	Exemplo
CAC	Investimento em marketing ÷ clientes novos	R\$ 600 ÷ 12 = R\$ 50
LTV	Ticket × compras/ano × anos × margem	R\$ 200 × 2 × 3 × 40% = R\$ 480
LTV ÷ CAC	Saudável se for 3 ou mais	480 ÷ 50 = 9,6
ROAS	Faturamento ÷ gasto em anúncio	R\$ 400 ÷ R\$ 100 = 4
ROI	(Lucro - investimento) ÷ investimento	(R\$ 160 - R\$ 100) ÷ R\$ 100 = 60%

PREENCHA

CAC por canal

Canal	Investido (R\$)	Clientes novos	CAC (R\$)

PREENCHA

Meu LTV

Ticket médio (R\$)

Compras por ano

Anos de relacionamento

Margem (%)

LTV =



ROAS alto não garante lucro: com margem baixa, R\$ 400 de faturamento pode deixar só R\$ 80 de lucro para R\$ 100 investidos.

Modelo de relatório mensal

7.3

MODELO PRONTO

Aula: Relatório mensal em 30 minutos

Trinta minutos, um dia fixo por mês: exportar, comparar, entender e decidir.

PREENCHA

Mês de referência

Mês/ano

PREENCHA

Comparativo

Indicador	Mês anterior	Este mês	Diferença
Leads novos			
Conversas			
Vendas			
Faturamento (R\$)			
Ticket médio (R\$)			
CAC (R\$)			

PREENCHA

Perguntas-guia

Qual canal trouxe mais vendas?

Onde o funil mais perdeu?

Qual foi o principal motivo de perda?

O que vou testar no próximo mês?

PREENCHA

Decisões

Tipo	Decisão	Responsável
Continuar e dobrar		
Cortar		
Testar		

Checklist LGPD

8.1

CHECKLIST + MODELOS

Aula: LGPD na prática para pequenos negócios

Orientação geral para pequenos negócios, não consultoria jurídica. Na dúvida, consulte um advogado.

MARQUE

Captação

- ☐ Formulários com caixa de consentimento desmarcada
- ☐ Finalidade explicada (“para enviar o guia e novidades”)
- ☐ Coleta só os dados que vou usar
- ☐ Fichas de papel com frase de consentimento
- ☐ Não compro nem vendo listas de contatos

MARQUE

Uso e direitos

- ☐ Atendo pedidos de acesso, correção e exclusão
- ☐ O “responda SAIR” funciona de verdade
- ☐ Tag não-enviar criada e respeitada
- ☐ Não adiciono ninguém em grupo sem permissão

MARQUE

Segurança

- ☐ Senhas fortes e acesso só para quem precisa
- ☐ Site e plugins atualizados
- ☐ Backup regular
- ☐ Apago dados que não uso mais

COPIE E ADAPTE

Textos prontos

Consentimento no formulário

Aceito receber o material e novidades da [empresa] pelo WhatsApp. Posso cancelar quando quiser.

Ficha de papel

[] Autorizo a [empresa] a me enviar novidades pelo WhatsApp.

Resposta a pedido de exclusão

Olá, [nome]. Seus dados foram excluídos da nossa base conforme solicitado. Obrigado pelo contato.

Trecho do aviso de privacidade

Coletamos nome, WhatsApp e e-mail para enviar os materiais solicitados e novidades da [empresa]. Você pode pedir acesso, correção ou exclusão dos seus dados a qualquer momento pelo [contato].

Biblioteca de prompts

8.2

MODELOS PRONTOS

Aula: IA como copiloto comercial

Prompts prontos para usar com Claude, ChatGPT ou Gemini. Sempre revise o resultado antes de usar.

REFERÊNCIA

Estrutura de um bom prompt

Parte	Exemplo
Papel	Atue como um vendedor experiente de [segmento].
Contexto	Meu cliente ideal é [perfil]. Vendo [produto] por [faixa de preço] em [cidade].
Tarefa	Escreva [o que você quer].
Formato	Mensagens curtas de WhatsApp, até 3 linhas.
Tom	Próximo, sem exageros e sem excesso de emojis.

COPIE E ADAPTE

Prompts prontos

Isca digital

Atue como especialista em [segmento]. Crie um checklist de uma página sobre [tema] para [cliente ideal], com 8 a 10 itens práticos.

Régua de nutrição

Escreva 6 mensagens de WhatsApp para os dias 0, 2, 5, 10, 20 e 30 de uma régua para leads que baixaram [isca]. Objetivos: entregar, ensinar, provar, conectar, ofertar e reengajar.

Objeções

Escreva 5 respostas para a objeção “[objeção]” na venda de [produto], tom acolhedor, até 3 linhas cada, terminando com uma pergunta.

Script de atendimento

Crie um script de primeiro contato no WhatsApp para [negócio], com abertura, 3 perguntas de qualificação e convite para o próximo passo.

Resumo de conversa

Resuma esta conversa em: necessidade, prazo, orçamento, quem decide e próximo passo. [cole a conversa sem dados pessoais]

Ideias de conteúdo

Transforme estas 10 perguntas de clientes em ideias de vídeos curtos com gancho e chamada: [perguntas].

Texto de anúncio

Escreva 3 versões de texto para anúncio de [oferta] para o público de [cidade], usando a fórmula PAS.

Reescrever mensagem

Reescreva esta mensagem para soar mais próxima e terminar com uma pergunta: [mensagem].

MARQUE**Revisão humana**

- ☐ Conferi informações e preços
- ☐ Está no meu jeito de falar
- ☐ Só prometo o que cumprio
- ☐ Não coleí dados pessoais de clientes

Desenho de automações

8.3

FICHA DE TRABALHO

Aula: Automação sem perder o toque humano

Liste suas tarefas repetitivas e desenhe cada automação em gatilho, condição e ação.

PREENCHA

Tarefas repetitivas

Tarefa	Quantas vezes por semana	Automatizar?

PREENCHA

Automações

Gatilho	Condição	Ação
Lead preenche o formulário	Tag int-alianca	Criar tarefa de contato em 1 hora
Card vai para Fechado	—	Agendar as 4 tarefas de pós-venda
Lead sem resposta há 30 dias	est-morno	Aplicar tag régua-30

REFERÊNCIA

Automatizar ou manter humano

Automatize	Mantenha humano
Boas-vindas e entrega da isca	Negociação
Lembretes e tarefas	Objeções
Tags aplicadas pelo formulário	Reclamações
Avisos internos	Pós-venda especial

MARQUE

Sinais de exagero

- ☐ Respostas automáticas fora de contexto
- ☐ Ninguém lê as mensagens
- ☐ Clientes reclamam de robô
- ☐ Falta caminho para falar com uma pessoa

Fórmulas de copy para mensagens

8.4

MODELOS + FICHA

Aula: Copywriting para mensagens que geram resposta

Fórmulas prontas para mensagens que geram resposta e espaço para reescrever as suas.

COPIE E ADAPTE

Fórmulas com exemplo

4 elementos

Gancho Benefício Prova Chamada

"Faltam 10 dias para o Dia dos Namorados. Gravamos as iniciais na hora. Mais de 300 casais já fizeram. Quer ver os modelos?"

AIDA

Atenção: Faltam 10 dias para o Dia dos Namorados.

Interesse: Separei os pingentes mais pedidos do ano.

Desejo: Dá para gravar as iniciais de vocês, pronto em 3 dias.

Ação: Quer que eu te mande as fotos?

PAS

Problema: Anel apertando?

Agitação: Pode piorar com o calor.

Solução: A gente ajusta em um dia.

PREENCHA

Antes e depois

Mensagem atual	Reescrita (com gancho e pergunta)

MARQUE

Revisão da mensagem

- ☐ Tem gancho na primeira linha
- ☐ Usa o nome e o interesse da pessoa
- ☐ Tem uma única chamada
- ☐ Termina com pergunta
- ☐ Sem textão, excesso de emojis ou maiúsculas
- ☐ Li em voz alta e soa como eu

Plano de social selling

8.5

PLANEJADOR + MODELOS

Aula: Social selling e marca pessoal

Uma semana, dez perfis do cliente ideal, interação genuína e convite no momento certo.

MARQUE

Perfil pronto

- ☐ Foto com rosto
- ☐ Bio que diz quem eu ajudo e como
- ☐ Destaques com bastidores e depoimentos
- ☐ Link para isca ou WhatsApp

COPIE E ADAPTE

Mensagens de relacionamento

Resposta a story

Que lindo, [nome]! Uma dica: [dica rápida relacionada ao seu produto].

Conexão no LinkedIn

Olá, [nome]! Vi seu post sobre [tema] e achei muito bom. Trabalho com [área] e gostaria de acompanhar seu trabalho.

Oferta de material

Tenho um [material] sobre isso que pode te ajudar. Quer que eu te mande pelo WhatsApp?

PREENCHA

Meus 10 perfis

Perfil	Interações na semana	Conversa aberta?	Próximo passo

Planejador de evento

8.6

PLANEJADOR + MODELOS

Aula: Lives, eventos e comunidades como máquinas de leads

Planeje uma live, aula aberta ou workshop que gere uma lista de leads qualificados.

PREENCHA

O evento

Tema (dor real do cliente)

Formato e local

Data e horário

Parceiros

Oferta especial para participantes

PREENCHA

Cronograma

Quando	O que fazer	Feito
14 dias antes	Abrir inscrições (formulário + tag do evento)	
7 dias antes	Lembrete e reforço de divulgação	
1 dia antes	Lembrete com link ou endereço	
1 hora antes	Último lembrete	
1 dia depois	Replay ou material + oferta com prazo	

3 dias depois	Encerrar oferta; quem não comprou vai para a régua	
---------------	--	--

COPIE E ADAPTE

Mensagens do evento

Convite

Vou fazer uma [aula/live] gratuita sobre [tema] no dia [data] às [hora]. Quer participar? Inscreva-se aqui: [link].

Lembrete

É hoje, [nome]! Às [hora], [tema]. O link é este: [link].

Pós-evento

Obrigado por participar, [nome]! Como combinado, a condição especial vale até [data]: [link].

PREENCHA

Resultados

Inscritos	Presentes	Vendas	Faturamento

Guia de remarketing

8.7

CHECKLIST + MODELOS

Aula: Remarketing e público semelhante

Configure os públicos, escreva os anúncios e respeite quem pediu para sair.

MARQUE

Configuração

- ☐ Pixel do Meta instalado no site
- ☐ Aviso de privacidade menciona uso para publicidade
- ☐ Lista de melhores clientes exportada do CRM
- ☐ Contatos com tag não-enviar removidos da lista
- ☐ Frequência de anúncios limitada

REFERÊNCIA

Públicos

Público	Origem	Janela	Mensagem
Visitantes do site	Pixel	30 dias	Prova social e benefício
Engajaram no Instagram	Instagram	60 dias	Isca ou depoimento
Assistiram vídeos	Vídeos	30 dias	Oferta suave
Quase compraram	Lista do CRM	—	Condição com prazo
Semelhante aos melhores clientes	Lista do CRM	—	Isca de topo

COPIE E ADAPTE

Textos de anúncio

Para quem visitou

Ainda pensando em [produto]? Veja o que nossos clientes dizem e fale com a gente pelo WhatsApp.

Para quem quase comprou

Sua [condição] ainda está disponível até [data]. Garantia de [prazo] e atendimento direto com a gente.

Auditoria de persuasão ética

8.8

FICHA DE TRABALHO

Aula: Psicologia da decisão de compra

Revise sua página, régua e proposta à luz dos seis princípios, sempre com a verdade.

PREENCHA

Os seis princípios na minha oferta

Princípio	Como uso hoje	Como posso usar (com a verdade)
Reciprocidade		
Compromisso		
Prova social		
Afinidade		
Autoridade		
Escassez		

COPIE E ADAPTE

Exemplos éticos

Prova social

Mais de [número real] casais já escolheram suas alianças aqui.

Escassez real

Temos [quantidade real] vagas na turma de [mês].

Autoridade

Há [anos] anos produzindo joias na nossa oficina.

MARQUE

A linha que não se cruza

- ☐ Não prometo o que não entrego
- ☐ Não invento urgência nem números
- ☐ Não pressiono quem disse não
- ☐ Não exploro fragilidades

Checklist do projeto final

B.1

CHECKLIST + REFLEXÃO

Aula: Projeto final: seu funil completo

Confira as seis peças, teste o fluxo completo e escreva a sua reflexão antes de enviar.

MARQUE

As 6 peças

- ☐ Isca e página de captura no ar
- ☐ Mapa de tags e funil configurados
- ☐ Régua de 30 dias salva como modelo
- ☐ Script e banco de objeções prontos
- ☐ Pós-venda e programa de indicação definidos
- ☐ Painel de métricas do mês preenchido

MARQUE

Teste do fluxo completo

- ☐ Preenchi o formulário com o meu número
- ☐ Entrei no funil com tag e origem
- ☐ A tarefa foi criada
- ☐ A primeira mensagem da régua está pronta
- ☐ Todo card tem próxima tarefa

MARQUE

O que enviar

- ☐ Prints do funil e da página
- ☐ Documento com régua e scripts
- ☐ Relatório do primeiro mês
- ☐ Minha reflexão

PREENCHA

Minha reflexão

Meu problema no início do curso (copie as três linhas da aula 0.1)

O que mudou no meu negócio

Meus primeiros resultados

Meu próximo passo

Índice do kit e plano de implantação

B.2

ÍNDICE + PLANEJADOR

Aula: Kit de modelos e próximos passos

Onde encontrar cada modelo do kit e um plano de quatro semanas para implantar um por vez.

REFERÊNCIA

Índice do kit de modelos

Material	Aula
15 ideias de iscas digitais	2.1
Modelo de página de captura	2.2
Textos para bio, links e WhatsApp Business	2.3
Tabela de UTMs	2.7
Mapa de tags	3.2
Régua de 30 dias	4.1
Sequência de e-mails	4.4
Roteiro de qualificação	5.1
20 scripts de WhatsApp	5.2
Banco de objeções	5.3
Modelo de proposta	5.4
Cadência de follow-up	5.5
Kit de pós-venda	6.1
Programa de indicação	6.3
Planilha de metas e métricas	7.1 e 7.2
Checklist LGPD	8.1

Biblioteca de prompts

8.2

PREENCHA

Plano de 4 semanas

Semana	Modelo que vou implantar	Feito
1		
2		
3		
4		



Comece por um só. Modelo é ponto de partida, não texto final: adapte ao seu tom antes de usar.