

CONVERSA QUE AVANÇA

Seu próximo cliente começa
com uma boa conversa.



Uma conversa com um próximo passo.

Este kit foi criado para quem vende serviços e atende pelo WhatsApp: freelancers, profissionais autônomos e pequenos negócios. O objetivo é organizar o atendimento, esclarecer o que você entrega e combinar o próximo passo sem pressionar o cliente.

Seu kit em quatro arquivos

Guia: aprenda o processo e acompanhe exemplos.

30 mensagens: escolha uma situação, personalize e envie.

Planilha: registre cada oportunidade e o próximo retorno.

Comece aqui: instruções rápidas de uso.

Seu primeiro uso, em cerca de 20 minutos

1. Escreva uma oferta clara com o exercício da página 4.
2. Adapte as mensagens 01, 11 e 18 ao seu serviço.
3. Registre três conversas reais na planilha.
4. Combine um próximo passo em cada conversa ainda aberta.

Estimativa de tempo para uma primeira configuração simples. Material educativo em PDF, TXT e XLSX, sem aulas em vídeo ou consultoria individual. Nenhuma venda ou renda é garantida. Edição 1, outubro de 2026. Exemplos e valores deste guia são fictícios.

O cliente precisa saber o que está comprando.

Antes de adaptar qualquer mensagem, complete esta ficha. Uma boa oferta é específica o suficiente para permitir uma decisão consciente.

Ficha da sua oferta

Para quem: qual tipo de cliente você atende?

Necessidade: qual problema concreto você resolve?

Entrega: o que está incluído, em qual quantidade e formato?

Prazo: quando começa e quando termina?

Preço: valor total e condições reais de pagamento.

Limites: o que fica de fora e como funcionam alterações?

Próximo passo: qual ação inicia a contratação?

Exemplo fictício: designer

“Crio um cardápio digital em PDF de até 4 páginas para pequenos restaurantes. Inclui organização do conteúdo e duas rodadas de ajustes. Entrega em 5 dias úteis após o recebimento dos textos e fotos. Valor total: R\$ 350. Fotografia e impressão não estão incluídas.”

Adapte à sua realidade. Se o serviço varia, informe uma faixa somente quando ela for verdadeira e explique quais fatores alteram o valor. Não esconda taxas, pré-requisitos ou limitações para tentar fechar mais rápido.

Sete dias para colocar em prática.

Dia 1 - Oferta: preencha a ficha e deixe claro o que você entrega. Resultado: uma proposta que cabe em uma mensagem.

Dia 2 - Atendimento: revise perfil e horários. Adapte apresentação, ausência e primeira resposta.

Dia 3 - Diagnóstico: pratique necessidade, prazo e escopo. Resultado: perguntas mais úteis.

Dia 4 - Proposta: revise uma proposta com escopo, total, prazo e próximo passo.

Dia 5 - Retornos: registre conversas abertas e cumpra somente os contatos combinados.

Dia 6 - Entrega: use uma confirmação e um pedido de feedback.

Dia 7 - Revisão: veja em qual etapa as conversas param. Escolha uma mudança para a semana seguinte.

Uma rotina curta de manutenção

No início do atendimento, confira retornos vencidos e de hoje. Depois de cada conversa, atualize etapa e próxima ação. No fim da semana, revise propostas encerradas e anote motivos de perda sem transformar suposições em fatos.

O plano organiza a implementação. Não representa promessa de vendas em sete dias. Compare períodos e tipos de serviço semelhantes; poucas conversas ainda não permitem conclusões firmes.