

## O ouro tá no follow-up.

10 follow-ups · 4 checks · 9h, 11h e 17h

Abre, segue a ordem, cola a mensagem. **Sem improvisado.** O lead respondeu em qualquer ponto? Sai da cadência e vira atendimento.

### 01 Por que 10 follow-ups

OS NÚMEROS

dos vendedores não fazem follow-up nenhum **48%**

fazem mais de 4 contatos **10%**

das vendas acontecem entre o 5º e o 10º contato **80%**

**A regra dos 5 minutos:** lead preencheu o formulário, você liga em até 5 minutos. Isso multiplica em até 100x a chance de falar com ele.

### 02 O mapa da cadência

UM FOLLOW-UP POR JANELA

**CHECK-IN 1** DIA 1

**9h** 📞 Ligação + "tentei te ligar"

**11h** 💬 Mensagem direta, com autoridade

**17h** 📺 Vídeo da loja

**CHECK 2** DIA 2

**9h** 🔊 Áudio mudo

**11h** 🏆 Prova social

**17h** 📞 Ligação + simulação

**CHECK 3** DIA 3

**9h** 📞 Ligação + mensagem sincera

**11h** 😂 Meme

**17h** 📄 Carta disponível

**CHECK 4** DIA 4

**9h** 📄 Encerramento

❄️ Geladeira

### D1 Check-in 1 · Dia 1

AGE COMO QUEM RECEBEU O PEDIDO

📞 **Liga primeiro.** Lead caiu em horário comercial? Liga em até 5 minutos. Não atendeu? Manda:

**FOLLOW-UP 1 · 9H**

[NOME], tudo bem? Aqui é o [SEU NOME], consultor da [SUA EMPRESA].

Você preencheu o formulário sobre [TEMA DO ANÚNCIO] e eu acabei de te ligar pra te atender.

Não consegui falar contigo. Me fala: prefere que eu te ligue de novo ou seguimos por aqui mesmo?

💬 **Direto e com autoridade.** Nada de implorar atenção:

**FOLLOW-UP 2 · 11H**

[NOME], aqui é o [SEU NOME] da [SUA EMPRESA].

Recebi teu formulário e separei um horário na minha agenda hoje pra cuidar do teu caso.

Me confirma o objetivo pra eu já preparar os números: imóvel, veículo ou investimento?

📺 **Grava um vídeo de 5 a 10 segundos** mostrando a loja ou o escritório e envia junto:

**FOLLOW-UP 3 · 17H**

[NOME], antes de qualquer coisa, olha aqui de onde eu tô falando contigo. Loja de verdade, porta aberta.

Amanhã cedo tenho um horário livre. Te ligo às 9h ou prefere outro horário?

### D2 Check 2 · Dia 2

FORMATO NOVO REABRE A CONVERSA

🔊 **Grava um áudio de 3 a 5 segundos sem falar nada** e envia. O lead responde "não escutei nada". Aí você manda:

**FOLLOW-UP 4 · 9H**

Opa, [NOME], falha minha! O áudio não pegou aqui.

Era rapidinho: eu queria saber se você ainda tá atrás de [OBJETIVO DO FORMULÁRIO]. Ainda faz sentido pra você?

🏆 **Manda primeiro o print da prova** (link no fim do card), depois:

**FOLLOW-UP 5 · 11H**

[NOME], olha esse caso aí em cima: cliente que entrou pelo mesmo formulário que você e [RESULTADO DO CLIENTE].

Quer que eu te mostre como ficaria no teu caso?

📞 **Liga primeiro.** Não atendeu? Manda:

**FOLLOW-UP 6 · 17H**

Te liguei agora há pouco, [NOME]. Era coisa rápida: montei uma simulação com o valor que você procurava no formulário.

Posso te mandar aqui mesmo? É 1 minuto de leitura.

📄 **Baixar os prints de prova no Drive**

### D3 Check 3 · Dia 3

SINCERIDADE, LEVEZA E OFERTA REAL

📞 **Liga primeiro.** Não atendeu? Manda:

**FOLLOW-UP 7 · 9H**

Tentei de novo por ligação, [NOME]. Sei que a rotina aperta.

Me responde só uma coisa, bem sincero: ainda faz sentido pra você [OBJETIVO DO FORMULÁRIO]?

Se sim, eu te mando os próximos passos por aqui mesmo. Se não, sem problema nenhum. Combinado?

😂 **Manda o meme de "esperando você me responder"** (link no fim do card). Junto, uma linha só:

**FOLLOW-UP 8 · 11H**

Sumiu, [NOME] 😭 bora retomar?

📄 **Só manda se a carta for real.** Escassez inventada o cliente sente de longe:

**FOLLOW-UP 9 · 17H**

[NOME], notícia boa: entrou uma carta de [VALOR] aqui com parcela a partir de [PARCELA].

Lembrei de você na hora, porque bate com o que você preencheu no formulário.

Quer que eu te mande a simulação antes de eu oferecer pra outro cliente?

😂 **Baixar os memes no Drive**

### D4 Check 4 · Encerramento

SEM PRESSÃO · É ISSO QUE FAZ RESPONDER

📄 **Zero CTA de venda.** Nada de "última chance", nada de "só até hoje":

**FOLLOW-UP 10 · 9H**

[NOME], vou encerrar nosso contato por aqui, porque você parou de responder e eu não quero virar incômodo.

A carta que eu tinha separado pro teu perfil eu vou liberar pra outro cliente.

Teu cadastro fica guardado comigo. Se em algum momento voltar a fazer sentido, é só me chamar nessa mesma conversa que eu te atendo na hora.

Sucesso pra você, [NOME]!

Respondeu? Volta pro atendimento normal. Não respondeu? Geladeira.

### ❄️ A geladeira

CONTATO ESPAÇADO, SEMPRE COM MOTIVO NOVO

**D+7** · conteúdo útil (post, notícia, simulação). Sem cobrança.

**D+15** · case novo com prova. Print antes, pergunta leve no fim.

**D+30** · oportunidade real: carta nova, condição nova.

**REATIVAÇÃO · EXEMPLO**

[NOME], lembra de mim? Saiu uma condição nova aqui na [SUA EMPRESA] que encaixa no que você procurava.

Quer dar uma olhada?

### ★ As 5 regras de ouro

COLA NA PAREDE

— **Um follow-up por janela.** Nunca dois seguidos.

— **Toda mensagem termina em pergunta.**

— **Prova vai antes da mensagem.** Nunca depois.

— **Respondeu? Sai da cadência** e vira atendimento.

— **Encerramento sem pressão.** É a ausência de pressão que faz responder.