

Mensagens prontas para prospecção.

Sem soar genérico. Sem template copiado.
Com contexto, personalização e next step.

WA

Oi [Nome], tudo bem?

WhatsApp como canal de prospecção

O WhatsApp tem taxa de abertura de 98% e resposta média em menos de 3 minutos. Nenhum canal bate isso. O problema não é o canal — são as mensagens. A maioria dos SDRs e closers usa textos genéricos, copiados de templates frios, sem contexto e sem personalização. O resultado: bloqueio, silêncio ou um 'não obrigado' seco. Este guia entrega mensagens prontas que funcionam porque parecem humanas — porque são estruturadas para soar assim.

98% taxa de abertura média no WhatsApp	<3 min tempo médio de resposta	5–7× mais conversão vs e-mail frio	1ª msg define o tom de toda a conversa
---	---	--	--

As 5 regras antes de mandar qualquer mensagem

- 01 Personalize o primeiro campo em 100% das mensagens**
Nome, empresa e um detalhe específico. Sem isso, é spam com capa de prospecção.
- 02 Mensagem 1 nunca vende — abre conversa**
O objetivo do primeiro contato é conseguir uma resposta. Só isso. Não pitchar, não propor reunião.
- 03 Máximo 3–4 linhas por mensagem**
No WhatsApp, parágrafo longo = ignorado. Quebre em mensagens curtas se precisar de mais contexto.
- 04 Sempre termine com uma pergunta ou uma opção binária**
'Faz sentido?' ou 'Você prefere segunda ou quarta?' — facilite a resposta do outro lado.
- 05 Respeite o horário comercial — 8h às 19h em dias úteis**
Mensagem fora de hora passa imagem de desespero ou amadorismo. Agende se necessário.

01

Primeiro contato — Abertura fria

Voce nao tem relacionamento. Precisa criar curiosidade, nao vender.

Antes de usar qualquer template, preencha:

VARIABLES PARA PERSONALIZAR

[Nome] — primeiro nome do prospect

[Empresa] — nome da empresa dele

[Gatilho] — algo específico: post, noticia, expansao, contratacao, mudanca de cargo

[Dor] — problema que voce resolve — na linguagem dele, nao sua

[Resultado] — o que um cliente similar conseguiu em tempo ou numero concreto

[Sua empresa] — seu nome + empresa (aparece so uma vez, no final)

Template 1A — Gatilho de conteudo (post/artigo publicado)

TEMPLATE 1A | Abertura com gatilho de conteudo

FRIO

Oi [Nome], vi seu post sobre [tema do post].

Trabalhamos com empresas de [setor] que tem exatamente esse desafio — e ajudamos a resolver via [solucao curta].

Faz sentido trocar uma ideia rapida sobre isso?

09:41 vv

Por que funciona: voce mostra que pesquisou, conecta diretamente a dor mencionada por ele e pede pouco (so uma conversa).

Template 1B — Gatilho de crescimento (expansao ou contratacao)

TEMPLATE 1B | Abertura com gatilho de crescimento

FRIO

Oi [Nome]! Vi que a [Empresa] esta expandindo para [regiao/area].

Empresas nessa fase costumam ter desafio com [Dor].
Ajudamos [Cliente similar] a resolver isso em [X semanas].

Vale 15 minutos pra eu te mostrar como?

09:41 vv

Gatilho de crescimento funciona porque a empresa esta com energia de mudanca — momento ideal para uma solucao nova entrar.

Template 1C — Indicao ou conexao em comum

TEMPLATE 1C | Abertura com indicacao

MORNO

Oi [Nome], o [Nome do contato em comum] me indicou falar com voce.

Ele mencionou que voces tem desafio com [Dor].
E exatamente o que a gente resolve.

Posso te mandar um contexto rapido?

09:41 vv

Indicacao quente reduz barreira de desconfianca. Sempre mencione o nome do contato na primeira linha.

02

Follow-up — Quando não respondem

Silêncio não é não. É falta de urgência ou de contexto suficiente.

QUANDO ENVIAR O FOLLOW-UP

Dia 1: primeira mensagem. Dia 3: follow-up 1 (valor). Dia 7: follow-up 2 (prova social). Dia 14: breakup. Cada mensagem deve trazer algo novo — não é só um 'oi, viu minha mensagem?'

Follow-up 1 (Dia 3) — Entregue valor, não cobre

FOLLOW-UP 1 | Dia 3 — Entrega de valor

FOLLOW-UP

Oi [Nome], sem pressão pela minha mensagem anterior.

Separei um [artigo/dado/case] sobre [tema relevante pra ele] que pode ser útil independente de falarmos ou não:

[link ou descrição do conteúdo]

Qualquer coisa, estou por aqui.

09:41 vv

Não mencione que ele não respondeu. Entregue valor genuíno. Isso reposiciona você de vendedor para especialista.

Follow-up 2 (Dia 7) — Prova social relevante

FOLLOW-UP 2 | Dia 7 — Prova social

FOLLOW-UP

Oi [Nome], só mais uma tentativa antes de deixar sua caixa em paz.

A [Empresa similar] tinha o mesmo desafio de [Dor].
Em [X meses] com a gente, conseguiram [Resultado concreto].

Acredito que pode ser relevante pra [Empresa dele] também.
Vale 20 minutos essa semana?

09:41 vv

Prova social com empresa similar (mesmo setor ou porte) e mais convincente que qualquer promessa genérica.

Breakup (Dia 14) — A mensagem de encerramento

BREAKUP | Dia 14 — Encerramento elegante

BREAKUP

Oi [Nome], vou dar um passo atrás e parar de insistir.

Se em algum momento fizer sentido conversar sobre [Dor],
fico à disposição.

Tudo de bom pra você e a [Empresa]!

09:41 vv

Breakup bem feito muitas vezes gera resposta. A sensação de 'vou perder esse contato' ativa o prospect que estava procrastinando.

03

Agendamento e confirmação de reunião

Transformar interesse em reunião confirmada — sem ir e volta de horário.

Quando o prospect demonstra interesse**AGENDAMENTO 1 | Prospect demonstrou interesse**

QUENTE

Que ótimo, [Nome]!

Tenho abertura na [dia] às [hora] ou [dia] às [hora].
Qual funciona melhor pra você?

Vou mandar o link do calendário logo em seguida.

09:41 vv

Oferte duas opções — nunca uma (parece impositivo) nem mais de três (gera paralisia de escolha).

Confirmação 24h antes da reunião**CONFIRMAÇÃO | 24h antes**

QUENTE

Oi [Nome], só confirmando nossa conversa amanhã
às [hora] — [link da reunião].

Para aproveitar melhor os [X] minutos, você consegue
me contar qual é o maior desafio de [área] hoje?

Assim já chego preparado. Até amanhã!

09:41 vv

A pergunta pre-reunião tem dois objetivos: coleta informação útil E aumenta o comprometimento psicológico do prospect com a reunião.

Quando o prospect não aparece (no-show)**NO-SHOW | Mensagem pos-absência**

NO-SHOW

Oi [Nome], tentei te encontrar agora — deve ter surgido algo.

Sem problema nenhum. Quando quiser reagendar,
e só me falar. Tenho disponibilidade [dia] ou [dia].

Fico no aguardo!

09:41 vv

Nunca demonstre frustração ou cobrança. No-show muitas vezes é imprevisibilidade de agenda — não descaio. Reoferte com leveza.

04

Pos-reuniao e aceleracao de fechamento

Onde a maioria perde negocio por falta de follow-up estruturado.

Mensagem pos-reuniao (ate 2 horas depois)

POS-REUNIAO | Até 2h depois

QUENTE

Oi [Nome], obrigado pelo tempo hoje!

Resumindo o que alinhamos:

- Desafio principal: [Dor mencionada]
- Como resolvemos: [Solução discutida]
- Proximo passo: [ação definida] até [data]

Vou te mandar a proposta/case/aceso até [horario].

Qualquer duvida, estou aqui.

09:41 vv

Resumo por escrito no WhatsApp cria registro, reduz ruído e reforça o comprometimento dos dois lados com o proximo passo.

Quando a proposta foi enviada e não houve retorno

FOLLOW-UP DE PROPOSTA | Dia 3 após envio

PROPOSTA

Oi [Nome], enviei a proposta na [dia].

Alguma dúvida sobre os números ou escopo?
Posso ajustar qualquer ponto se precisar.

Como você está vendo o timing de decisão?

09:41 vv

Pergunte sobre o timing de decisão — isso revela se o negócio está vivo, travado por comite ou morto silenciosamente.

Acelerador de fechamento — urgência real

ACELERADOR | Urgência com motivo real

FECHAMENTO

Oi [Nome], queria te avisar antes de comunicar oficialmente:

Nossa condição de [desconto/bonus/implementação inclusa]
é válida até [data real]. Depois disso volta ao valor cheio.

Faz sentido fecharmos essa semana?

09:41 vv

IMPORTANTE: use urgência real, nunca falsa. Prazo inventado corroi confiança se o prospect testar ligar daqui a semanas.

05

Reativacao de leads frios

Prospects que sumiram não estão mortos — só precisam do momento certo.

Reativacao com gatilho externo (mudanca no mercado)

REATIVACAO 1 | Gatilho externo

REATIVACAO

Oi [Nome], faz um tempo que não conversamos.

Vi que [mudanca no mercado / regulacao / concorrente fez algo] e lembrei da nossa conversa sobre [Dor que discutiram].

Isso mudou alguma coisa na prioridade de vocês?

09:41 vv

Gatilho externo legitima o contato e remove o constrangimento do 'sumiu e voltou'. Você não está só vendendo — está sendo relevante.

Reativacao com novidade interna (feature ou resultado novo)

REATIVACAO 2 | Novidade interna

REATIVACAO

Oi [Nome]! Lancamos algo que acho que muda o calculo pra vocês: [Nova funcionalidade ou integracao].

Quando conversamos em [mes], voce mencionou que [objecao ou limitacao anterior]. Isso agora está resolvido.

Vale uma chamada rapida de 20 minutos?

09:41 vv

Mencionar a conversa anterior mostra que voce ouviu e guardou. Isso constroi credibilidade mesmo com meses de intervalo.

O que fazer e o que não fazer

✓ FACA ISSO	✗ NAO FACA ISSO
✓ Usar o primeiro nome sempre	✗ Começar com 'Oi, tudo bem?' sem contexto
✓ Mensagem curta: 3–4 linhas no máximo	✗ Copiar e colar o mesmo texto pra 50 pessoas
✓ Terminar com uma pergunta direta	✗ Mandar link de calendário sem contexto
✓ Personalizar com um detalhe específico	✗ Usar maiusculo em excesso ou muitos emojis
✓ Respeitar horário comercial	✗ Falar do produto antes de falar do problema
✓ Cadencia com intervalo: não mandar 3 msgs seguidas	✗ Cobrar resposta: 'viu minha mensagem?'
✓ Audios so se o prospect usou primeiro	✗ Mandar PDF na primeira mensagem
✓ Escrever como voce fala — não como email formal	✗ Prometer ROI sem base de dados real

RESUMO FINAL

Template e ponto de partida.

Personalização e o que converte.

Antes de enviar qualquer mensagem: troque os campos entre colchetes, adicione um detalhe específico da pessoa e releia em voz alta.

Se soar como voce mesmo falando, mande. Se soar como template, reescreva.