

Mastter Digital.

lp.mastterdigital.com.br

VENDAS & CONVERSAO

FUNIL DE VENDAS DE ALTA CONVERSAO Do Lead ao Cliente

Estrutura, scripts, follow-up e fechamento para converter consistentemente

Scripts

Follow-up

Fechamento

5x

mais fechamentos com
follow-up

80%

das vendas apos o 5o
contato

21d

cadencia de follow-up

100%

processo replicavel

QUALIFICACAO • ABORDAGEM • FOLLOW-UP • FECHAMENTO • REATIVACAO

SUMARIO

O que voce vai aprender

Estrutura, scripts, follow-up e fechamento para transformar leads em clientes pagantes de forma consistente.

- 01** O que e um Funil de Alta Conversao
- 02** Qualificacao: Separe Oportunidades de Curiosos
- 03** Scripts de Abordagem que Abrem Portas
- 04** Follow-up: O Dinheiro Esta no Acompanhamento
- 05** Fechamento e Remocao de Objecoes

CAPÍTULO 01

O que é um Funil de Alta Conversão

A maioria das empresas tem um processo de vendas improvisado: responde quando o cliente aparece, manda proposta por WhatsApp e torce para fechar. Isso não é funil, é sorte.

Um funil de alta conversão é um processo sistematizado, replicável e mensurável que guia o lead desde o primeiro contato até o fechamento — sem depender do humor do vendedor.

As 4 etapas do funil

- Atração: gerar leads qualificados (tráfego pago, orgânico, indicação).
- Qualificação: separar quem tem perfil de quem não tem.
- Condução: guiar o lead até a decisão com informação e confiança.
- Fechamento: apresentar a proposta e remover objeções.

Verdade sobre conversão

80% das vendas acontecem após o 5º contato. A maioria das empresas desiste no 2º. O follow-up sistemático é a diferença entre crescer e estagnar.

CAPITULO 02

Qualificacao: Separe Oportunidades de Curiosos

Tempo com lead errado e o maior desperdicio do comercial. A qualificacao define quem merece avanco no funil — e quem deve ser nutrido ou descartado.

Framework BANT adaptado para servicos

- Budget (Orcamento): o cliente tem verba compativel com seu servico?
- Authority (Autoridade): estou falando com quem decide ou com influenciador?
- Need (Necessidade): o problema dele e algo que resolvo com excelencia?
- Timeline (Prazo): ele quer resolver agora ou e especulativo?

Script de qualificacao por WhatsApp

Script de entrada

Ola, [Nome]! Vi que voce se interessou em [servico]. Para entender se consigo ajudar de verdade, posso fazer 3 perguntas rapidas? Leva menos de 2 minutos.

- Pergunta 1: Qual e o seu maior desafio hoje com [tema]?
- Pergunta 2: Voce ja tentou resolver isso de alguma forma?
- Pergunta 3: Se voce resolvesse isso nos proximos 60 dias, o que mudaria no seu negocio?

CAPITULO 03

Scripts de Abordagem que Abrem Portas

Script não é decorado. É uma estrutura que garante que você sempre diga as coisas certas, sem improvisar nas horas mais críticas da venda.

Estrutura do script de primeiro contato

- 01 Contextualização (10 seg)**
Diga quem você é e por que está entrando em contato. Ex: Sou Marco da Mastter Digital. Você baixou nosso ebook sobre tráfego pago.
- 02 Permissão (5 seg)**
Pergunte se é um bom momento. Respeito = confiança.
- 03 Dor (30 seg)**
Faça 1 pergunta sobre o problema. Escute mais do que fala.
- 04 Conexão (20 seg)**
Mostre que você entende o problema com um caso similar. Não venda ainda.
- 05 Próximo passo (15 seg)**
Proponha uma reunião de diagnóstico. Data e hora específicas convertem mais que perguntas abertas.

Erro mais comum

Falar de preço antes de construir valor. O cliente só paga bem por aquilo que ele percebe como solução para um problema urgente e importante.

CAPITULO 04

Follow-up: O Dinheiro Esta no Acompanhamento

Follow-up sem sistema e inconsistente. Com sistema, e previsivel. Monte uma cadencia e siga ela religiosamente.

Cadencia de follow-up (7 toques)

- Dia 1 (apos proposta): mensagem de confirmacao do envio.
- Dia 2: enviar um case de cliente similar.
- Dia 4: perguntar sobre duvidas da proposta.
- Dia 7: enviar conteudo de valor (artigo, video).
- Dia 10: ligar ou enviar audio por WhatsApp.
- Dia 14: criar urgencia (vagas limitadas, prazo de preco).
- Dia 21: breakup message — ultima tentativa com tom definitivo.

Mensagem de breakup que funciona

Template de breakup

[Nome], vou entender se esse nao e o momento certo. Vou fechar o espaco que havia reservado para voce. Se no futuro fizer sentido retomar, estarei aqui. Fico na torcida pelo seu negocio.

Contrainutivo: o breakup frequentemente gera respostas de leads que estavam em duvida. Ele cria escassez real e elimina a procrastinacao.

CAPITULO 05

Fechamento e Remocao de Objecoes

Objecao nao e rejeicao. E um pedido de mais informacao ou seguranca. Quem sabe responder objecoes fecha muito mais.

As 5 objecoes mais comuns e como responder

- Esta caro: Entendo. Caro em relacao a que? [aguarda resposta e reconecta ao problema].
- Preciso pensar: Claro. O que especificamente voce precisa avaliar? [identifica a objecao real].
- Vou falar com meu socio: Otimo. Quando voces se reúnem? Posso participar?
- Ja tentei isso antes e nao funcionou: O que aconteceu? [usa a resposta para diferenciar].
- Nao tenho tempo agora: Se eu resolvo o problema X, isso te libera tempo ou te custa mais tempo?

Tecnica de fechamento por alternativa

Em vez de perguntar 'Quer fechar?', pergunte: 'Voce prefere comecar na segunda ou na quarta?'
Alternativas geram decisao sem pressao direta.

Sua empresa ja tem resultado. Nos escalamos o legado.

Quer montar um funil de vendas previsivel para o seu negocio? Agende um diagnostico gratuito com a equipe Mastter Digital.

Agendar Diagnostico Gratuito ->

lp.mastterdigital.com.br | marketing@mastterdigital.com.br