

# Cadências de Follow Up

Módulo Follow Up - Aula Cadência de Contato Para Leads Inbound e Followup Após a Proposta

Saiba que cada caso é um caso.

A cadência de followup não dá para automatizar, tem que ser feita de forma personalizada.

Enviei a proposta e agora?

Procure sempre follow up em até 48 horas.

O turno seguinte é o que mais converte.

Dê dois horários que funcionam para você.

---

## Cadências de confirmações reuniões

**Dia 0 áudio (áudio de expectativa e início de trabalho) + invite (com emoji)**

**Confirmação 1 - Dia anterior da reunião + vídeo curto (casos que a reunião será após um dia)**

**Confirmação 2 - Dia do follow**

Mensagem no primeiro horário lembrando e gerando expectativa.

**Confirmação 3 - 10 min antes da reunião marcada**

 “daqui a pouco te ligo...”

*Para um Follow up mais longo, repita o processo com intervalo de um dia.*

**O cliente não atendeu?**

Agora você precisa estar atento.

---

## **CADÊNCIA Follow Up comercial: resumo.**

### **1º Ligação FOLLOWUP agendado**

Se for vídeo fazer ligação

Áudio avisando que aguardei os 10 minutos e checando o que houve.

### **2º tentativa PERÍODO SEGUINTE**

Tentativa de ligação (chamada de vídeo)

Mensagem de texto (preocupado)

### **3º tentativa DIA SEGUINTE**

Tentativa de ligação

QUEBRA DE PADRÃO (com foto)

Áudio resumindo o planejamento

### **4º tentativa DIA SEGUINTE**

Tentativa de ligação

Email (diga que investiu duas horas de preparação) para ver o que ele veja o planejamento enviado por áudio

Enviar aula da agência (youtube)

## **5º tentativa DIA SEGUINTE**

Tentativa de ligação

### **ÁUDIO DE CORTE**

## **6º tentativa ÚLTIMO DIA**

E-mail de corte (curtinho)

Mensagem texto de corte (curtinha)

Lead deve ser CONGELADO para campanhas promocionais

## **7º tentativa RETOMADA**

Tentativa de ligação

Áudio de agradecimento e histórico da conversa.

---

### **Anote e organize as informações.**

Conteúdos relevantes para serem usados na cadênciā:

- Prova social
- Aulas ao vivo
- Análise das tags
- Nota de esclarecimento (fazer)

### **Preparação**

Mensagem relevante no horário que ele vai ler a proposta (posso usar aulas, notícias, dicas...)

Mensagem para lembrar da reunião no início do dia (ou três horas antes) e mandar DEPOIMENTO

## **EXEMPLO PRÁTICO!**

### **1º Ligação FOLLOWUP agendado**

Se for vídeo fazer ligação

Áudio avisando que aguardei os 10 minutos e checando o que houve.

### **2º tentativa PERÍODO SEGUINTE**

Tentativa de ligação (chamada de vídeo)

Mensagem de texto (preocupado)

“FULANO, aconteceu alguma coisa? ;) ”

### **3º tentativa DIA SEGUINTE**

Tentativa de ligação

QUEBRA DE PADRÃO (com foto)

Áudio resumindo o planejamento

### **4º tentativa DIA SEGUINTE**

Tentativa de ligação

Email (investi duas horas de preparação)

Enviar aula (conteúdo rico).

**Assunto: investi duas horas**

“FULANO, boa tarde!

*Tá tudo certo por aí? Lembro da sua preocupação em aumentar as vendas através da internet.*

*Me preparei e investi duas horas para organizar um planejamento certeiro para ajudar a NOME DA EMPRESA.*

*Imagino que houve algum imprevisto porque marcamos há dois dias e você não compareceu.*

*Tentei ligar também e mandar whatsapp mas não tive sucesso.*

*Ainda há interesse em receber minha ajuda? (emoji)*

*Abração!"*

## **5º tentativa DIA SEGUINTE**

Tentativa de ligação

ÁUDIO DE CORTE

## **6º tentativa ÚLTIMO DIA**

E-mail de corte (curtinho)

Mensagem texto de corte (curtinha)

Lead deve ser CONGELADO (ação comercial que ensino na sequência)

**Email DE CORTE:**

1 - Assunto:

*Não é uma reclamação*

**FULANO**, espero que você esteja bem.

*Você acompanhou que nestes últimos dias me esforcei de todas as formas para falar contigo? Acho que entre ligação e email foram umas oito tentativas.*

*Esta será a última.*

*Sei que faz parte receber um não quando buscamos estabelecer conexão e principalmente ajudar outras **desentupidoras**. Mas no seu caso não tive nenhum esboço de resposta.*

*Aprendi a nunca fechar uma porta definitivamente, por isso sempre que você precisar bater a metá, lembre que o Guilherme e a Blueberry saberão mostrar o caminho.*

## **TEXTO Whatsapp**

Refaça a pergunta com emoji (carinho envergonhada, chorando..)

Importante é ser breve e quebrar bem o padrão.

Vou deixar todas as melhores mensagens para ressuscitar contato na aula (cliente parou de responder).

Use as mensagens da seguinte aula: “áudios e mensagens de corte”

## **7º tentativa RETOMADA**

Tentativa de ligação

Áudio de agradecimento e histórico da conversa.