



Guia Prático de Follow-Up

Consultores Lioness Group

Orientação do processo de contato com clientes de forma estratégica, humanizada e eficiente.

PRIMEIRA ABORDAGEM – CONEXÃO + PERMISSÃO

Objetivo • Abrir conversa.

SEGUNDA ABORDAGEM – APÓS 24H

Objetivo • Mostrar benefício claro sem falar em preço ainda

TERCEIRA ABORDAGEM – APÓS 48H

Objetivo • Criar motivo real para responder agora.

QUARTA E ÚLTIMA ABORDAGEM – APÓS 72H

Objetivo • Criar motivo real para responder agora.

**Se depois de 4 tentativas o cliente não responder a chance de resposta é mínima.
Se for cliente potencial, retome após 1 semana/15 dias.**

- Sempre usar o nome do lead
- Mensagens curtas (WhatsApp não é e-mail),