

A ROTINA DO VENDEDOR

Cinco momentos. Manhã é telefone, tarde é visita, 18h30 é relatório. **Se um cair, o funil para de contar a verdade.**

8h30

ABRE O CRM

dez minutos, antes de qualquer ligação

- Monta a **fila do dia**, nesta ordem: primeiro os leads que o pré-vendedor entregou e ainda não receberam a sua **ligação de apresentação**.
- Depois as **propostas de ontem**, que precisam da ligação do dia seguinte, e as **visitas de amanhã**, que precisam da ligação da véspera.
- Por último, os toques de ligação das **réguas** marcados pra hoje e a mensagem de uma hora antes pra quem vem hoje.

>

9h às 12h

TELEFONE

zera a fila, na ordem em que montou

- Liga pra todo mundo da fila. Não atendeu? Manda a mensagem **na sequência** e anota a tentativa no card.
- Lead novo que o pré-vendedor entregar agora **interrompe qualquer coisa**: a ligação de apresentação é em 15 minutos.
- Não sai pro almoço** com ligação pendente.

>

12h às 14h

MENSAGENS

o que é por escrito

- Confirma por escrito, **com o mapa**, as visitas e videochamadas que marcou de manhã. Sem o "ok" dele, não está marcado.
- Manda as fotos e os vídeos das réguas, e avisa **"tá lavado, um brinco, te esperando"** pra quem vem à tarde.
- Atualiza no CRM tudo o que fez de manhã: ligação, resposta, **próxima ação**.

>

14h às 18h

VISITAS E VIDEOCHAMADAS

janela fixa

- Com cliente na mesa, o celular fica no silencioso. Lead novo que cair nessa hora é do **pré-vendedor ou do gestor**.
- Cada visita termina de um jeito só: com **sinal e contrato**, ou com o motivo real anotado, a validade da proposta e a **ligação de amanhã já marcada**.
- Cliente que não veio: liga **30 minutos depois** do horário e remarca. Não no dia seguinte.

>

18h às 18h30

FECHA O DIA

meia hora, sem exceção

- Atualiza o card de **todo mundo que falou hoje**. Número que ninguém registrou não existe.
- Marca a **próxima ação, com dia e hora**, em cada card aberto. Quem perdeu vai pra Perdido com o motivo e a data de retorno.
- Manda o **relatório do dia pro gestor**, no WhatsApp, até as 18h30: os sete números do dia. Sem número não é relatório.

O RELATÓRIO DAS 18H30 DO VENDEDOR · UMA MENSAGEM NO WHATSAPP, SETE LINHAS

Recebi e quantos tiveram ligação em 15 minutos · visitas e vídeos **marcados e quantos vieram** · **propostas** · **vendidos** · quem **não fechou** e o número que travou · **amanhã**: quem vem e que horas · o que **trava pra você** resolver (avaliação, desconto, crédito).

Sábado inverte: manhã de visitas, tarde de telefone. Loja sem pré-vendedor: a manhã começa pelos leads novos, com a rotina do pré-vendedor.