

A ROTINA DO PRÉ-VENDEDOR

Cinco momentos. Um lead novo interrompe qualquer um deles: **5 minutos** pra primeira mensagem, **15** pra ligação.

8h30

ABRE O CRM

dez minutos, a fila da manhã

- Leads que caíram de noite ou de madrugada e ainda não receberam a primeira mensagem: **respondem na primeira hora**, antes de tudo.
- Leads que responderam ontem e ainda não receberam a ligação: **liga agora**. Conversões pré-marcadas sem o "ok" escrito: pede o ok.
- Os toques de ligação da **régua A** marcados pra hoje entram na fila depois disso.

Cai um lead

5 MINUTOS · 15 MINUTOS

toda vez, a qualquer hora

- Card no seu nome, carro do anúncio, origem. **Dois minutos de pesquisa** no WhatsApp e no Instagram: uma linha de nota.
- **Primeira mensagem em até 5 minutos**: nome, loja, o carro com um detalhe real e uma pergunta sobre ele. Nunca preço.
- Ele respondeu? **Ligação em 15 minutos**, telefone ou videochamada. Não atendeu: mensagem na sequência e o áudio de 25 segundos.

Na ligação

QUALIFICA E MARCA

quatro minutos, ou pelo chat, uma pergunta por vez

- **Pessoa, carro atual, dinheiro, prazo**, nesta ordem, com a mola entre as respostas. Comenta o trabalho dele antes de falar de dinheiro.
- Ficha cheia termina com a **conversão marcada**: visita na loja ou videochamada com o vendedor, sempre com duas opções de dia e hora.
- Confirma por escrito em 5 minutos. **Não marcou? O lead fica com você**, na régua.

Entrega

NA HORA

ficha cheia + conversão marcada

- Card vai pra Agendado com a ficha, a etiqueta e a conversão. **Briefing pro vendedor** no card e no WhatsApp: primeira linha quem é a pessoa, última linha a conversão.
- Avisa o cliente com o nome e o número do vendedor. O vendedor liga em 15 minutos: passou de 15, **você cobra o vendedor**, não o cliente.
- Das 14h às 18h **você cobre o WhatsApp da loja**: o vendedor está na mesa com cliente.

18h às 18h30

FECHA O DIA

meia hora, sem exceção

- Atualiza o card de **todo lead que falou hoje**. Todo card com próxima ação e hora: toque da régua, ligação marcada, ok a pedir.
- Quem não respondeu em nada entra na **régua A** com o toque de amanhã marcado.
- Manda o **relatório do dia pro gestor**, no WhatsApp, até as 18h30: os seis números do dia. Sem número não é relatório.

O RELATÓRIO DAS 18H30 DO PRÉ-VENDEDOR · UMA MENSAGEM NO WHATSAPP, SEIS LINHAS

Leads novos · quantos tiveram a **primeira mensagem em 5 minutos** · quantos **responderam** · quantos tiveram **ligação em 15 minutos** · **conversões marcadas**, com quem e quando · o que **trava pra você** resolver.

Mensagem abre. Ligação qualifica. Vendedor fecha. Loja sem pré-vendedor: o vendedor faz esta rotina de manhã e a dele à tarde.