

REPESCAGEM DE FECHAMENTO DE MÊS

Do dia 23 ao último dia do mês. Base parada, uma pergunta, uma oferta que só existe na loja. Anexo: Planilha de Repescagem.

GESTOR · PRÉ-VEENDEDOR · VENDEDOR

BASE 200+ CONTATOS NOS ÚLTIMOS 30 DIAS

GATILHO

DIA 23 · FALTAM = META – VENDIDOS

Meta 18, vendidos 12: **faltam 6**, da equipe inteira. A conta: **1 venda = 3 visitas = 9 que avançam = 45 leads**. Faltam 6 → 270 leads. Máximo 40 disparos por dia por pessoa.

MESA
REDONDA
30 MIN

A EQUIPE SAI COM TRÊS COISAS

- 1 · **A base em 3 caixas, por pessoa.** Quente (proposta, negociou, visitou): vendedor. Morno (viu fotos, perguntou preço): pré-vendedor pergunta, vendedor converte. Frio (só oi, sumiu): pré-vendedor em bloco.
- 2 · **A oferta de fechamento**, definida pelo gestor, válida até o dia 30, entregue só na mesa.
- 3 · **O controle:** CRM (etiqueta "Repescagem [mês]") ou a planilha anexa. Lead fora do controle não existe.

PERGUNTA
DECISÓRIA

"VOCÊ AINDA TÁ ATRÁS DO [MODELO] OU JÁ RESOLVEU?"

Texto + áudio de 25 s. Não vende, não manda preço, não manda foto. Só separa quem avança. Script 1.

AVANÇA

"AINDA TÔ
PROCURANDO"

Oferta no mesmo dia, em até 30 minutos. Segue o caminho abaixo.

NÃO AVANÇA

"DESISTI" ·
"APERTOU"

Uma pergunta: "se a parcela coubesse, resolvia esse mês?" Não → **Reativação**, com motivo.

JÁ COMPROU

INDICAÇÃO

"Quem você conhece que tá procurando carro? Se fechar por indicação sua, eu te retribuo." Sai da base.

SEM RESPOSTA

LIGA

Visualizou e não respondeu: liga. Não atendeu: régua de follow-up (camada 4).

A OFERTA

SÓ EXISTE NA LOJA OU NA VIDEOCHAMADA

Você anuncia que ela existe e por quê só pessoalmente: envolve o carro dele e o crédito no CPF. **O número nunca vai por WhatsApp**. Termina em duas opções: "quinta às 15h aqui, ou hoje às 18h por vídeo?" Script 2.

CONVERSÃO
MARCADA

VISITA OU VIDEOCHAMADA, DIA E HORA

Confirma por escrito em 5 min · véspera: liga e pede documentos · 1h antes: "tá um brinco" · não veio: liga 30 min depois e remarca. *Scripts do Vendedor 2 e 3.*

MESA

A OFERTA NO PAPEL, VÁLIDA ATÉ O DIA 30

Avalia o carro dele, roda o crédito, três cenários, pedido com duas opções. **Fechado = sinal + contrato**. *Scripts do Vendedor 5 e 6 · Manual de Objeções.*

VENDIDO

Pede indicação na hora. Registra o valor.

NÃO FECHOU

Motivo real e o número: "queria R\$ 1.900". Ligação do dia seguinte.

SUMIU

Reativação. É o combustível do próximo dia 23.

OS 7 DIAS

D0 · dia 23 Mesa redonda. Caixas, oferta, controle.	D1 Quentes: pergunta por ligação. Quem avançou, oferta hoje.	D2 Mornos: pergunta. Conversões de ontem confirmadas.	D3 Liga em quem visualizou. Fecha visitas e vídeos.	D4 Visitas e videochamadas. Follow-up de quem sumiu.	D5 Frios em bloco: pergunta decisória. 24h sem resposta: 1·2·3.	D6 Quem não veio: liga e remarca.	D7 · último dia Última ligação. Gestor liga junto. Dia da meta.
---	--	---	---	--	---	---	---

Placar às 18h, 10 minutos, todo dia: disparados · avançaram · conversões marcadas pra amanhã · vieram · vendidos · **faltam**. O gestor cobra quem visualizou e não recebeu ligação. A planilha (aba PAINEL) calcula tudo sozinha.

SCRIPT 1 A PERGUNTA DECISÓRIA

TEXTO · 2 MINUTOS · ÁUDIO

1A QUENTE E MORNO · o vendedor liga; não atendeu: texto + áudio

[NOME], lembra do [MODELO]? Preciso de 30 segundos seus.

Áudio, 25 s, em pé: "E aí [NOME], beleza? É o [SEU NOME] da [LOJA]. Tô revisando tudo que ficou aberto no mês, porque a loja liberou uma condição de fechamento e o seu nome tá na lista. Antes de eu mexer em qualquer coisa: você ainda tá atrás do [MODELO] ou já encontrou o carro ideal?"

1B FRIO · em bloco, D5 · texto + áudio

[NOME], aqui é o [SEU NOME] da [LOJA]. Te devo um retorno.

Áudio, 20 s: "Fala [NOME], tudo certo? Aqui é o [SEU NOME] da [LOJA]. Fiz uma varredura na minha carteira pro fechamento do mês e o seu nome ficou na lista de prioridade. Antes de eu te mandar qualquer coisa: você ainda tá atrás de carro ou já resolveu? Me responde com um sim ou um não que eu já sei o que fazer."

1C NÃO RESPONDEU · 24h depois da primeira mensagem · liga antes; não atendeu:

[NOME], vou encerrar seu atendimento aqui pra não te incomodar mais. Só me responde com o número: 1 · Ainda quero, só não é agora. 2 · Quero, mas preciso resolver a entrada ou a parcela. 3 · Já resolvi, pode me tirar da lista. Qualquer uma das três tá ótima pra mim.

1 Reativação, com data

2 Entregou a objeção. Liga na hora

3 Sai da base

SCRIPT 2 A OFERTA QUE SÓ EXISTE NA LOJA

SÓ PRA QUEM AVANÇOU · MESMO DIA

2A · o anúncio + a conversão

Então vou ser direto, [NOME]. A loja liberou uma condição de fechamento de mês pra um grupo fechado da nossa base, e o seu nome tá na lista pelo interesse no [MODELO]. Não tá no site, não vai pro Instagram, e vale até dia [30]. Só consigo te passar pessoalmente ou por videochamada, porque envolve [o seu carro na troca / o crédito no seu CPF] e por texto não prometo segurar. Quinta às 15h aqui na loja, ou hoje às 18h por vídeo? Seguro o carro no seu nome até lá.

Junto: vídeo de 30 s do carro, gravado agora, o nome dele no primeiro segundo.

2B · "me manda o número por aqui"

Te falo o de tabela, que é público: [R\$ X]. A condição de fechamento eu monto na sua frente em 10 minutos, com o seu carro e o seu crédito na conta. Te prometo que essa oferta não vai durar e é única pra você: uma condição que não vai se repetir. Quinta às 15h ou hoje às 18h?

2C · D7 · a ligação do gestor

[NOME], aqui é o [GESTOR], gerente da [LOJA]. Hoje é o último dia da condição de fechamento e eu tenho uma última carta que só entrego pessoalmente. Te recebo eu mesmo até as 19h, ou fazemos por vídeo agora. Qual dos dois?