

5 mensagens para acompanhar seus orçamentos

Do primeiro pedido ao próximo passo.

Modelos para adaptar ao WhatsApp de agências, passeios e experiências turísticas. Mais clareza para o viajante. Mais organização para sua operação.

POR GIBA MEDEIROS

Criador do Método ROTA

Empresas de serviços, com especialidade em turismo.

Uma boa mensagem precisa de contexto.

Use estes modelos em conversas iniciadas pelo cliente ou quando houver autorização para o contato. Eles não são uma sequência de disparos em massa.

Personalize

Troque os campos entre colchetes. Use a situação real, o nome do passeio e o que a pessoa já contou.

Confira

Valide preço, disponibilidade, condições e informações do roteiro antes de enviar.

Combine

Defina um próximo contato com o cliente. Se ele não quiser continuar, encerre e respeite sua escolha.

Os exemplos não garantem vendas. O resultado também depende da oferta, do atendimento e do interesse do viajante.

Entenda o pedido

Quando usar: no primeiro contato, antes de montar a proposta.

Oi, [nome]! Aqui é [seu nome], da [empresa]. Vou te ajudar a escolher [passeio/experiência]. Para qual data vocês estão planejando e quantas pessoas vão? Tem algo que vocês fazem questão de viver nessa viagem?

POR QUE USAR ASSIM

Descubra o que importa antes de oferecer. Se o cliente já informou data e número de pessoas, aproveite essas respostas e pergunte só o que falta.

Registre: data da viagem, grupo e preferência principal.

Apresente a proposta

Quando usar: depois de confirmar o pedido e as condições da oferta.

[Nome], pensando no que você me contou sobre [preferência], preparei esta opção: [experiência], em [data]. Incluí [itens] e o valor é [preço e condição]. [Link ou arquivo da proposta]. O que você gostaria de esclarecer antes de decidir?

POR QUE USAR ASSIM

Explique a relação entre a oferta e o desejo do viajante. Informe o que não está incluído e regras relevantes na proposta. Não trate orçamento como reserva confirmada.

Registre: proposta enviada, valor e dúvida que ficou em aberto.

Retome com contexto

Quando usar: no retorno combinado, se ainda não houve resposta.

Oi, [nome]! Retomando a opção de [experiência] que te enviei. Ela faz sentido para o que vocês estão planejando ou ficou alguma dúvida sobre o roteiro, o valor ou a logística? Se mudou algum detalhe da viagem, posso revisar a sugestão.

POR QUE USAR ASSIM

Facilite uma resposta concreta. Evite cobrar com “e aí?” ou criar urgência sem motivo. Se não combinaram um retorno, considere a proximidade da viagem e evite insistência.

Registre: resposta, pendência e próxima ação acordada.

Ajude na decisão

Quando usar: quando o cliente demonstra interesse, mas menciona uma dúvida ou objeção.

Entendi, [nome]. Você comentou que [dúvida/objeção]. Para te orientar melhor: o principal ponto é [questão específica]? Posso esclarecer [informação] e, se fizer sentido, verificar uma alternativa que se encaixe melhor no que vocês precisam.

POR QUE USAR ASSIM

Investigue antes de oferecer desconto. Uma dúvida sobre transporte, duração ou acessibilidade pede uma resposta diferente de uma limitação de orçamento.

Registre: objeção real e informação necessária para resolvê-la.

Encerre sem pressionar

Quando usar: após tentativas razoáveis sem resposta ou quando os planos ficarem indefinidos.

Oi, [nome]! Vou encerrar este acompanhamento por enquanto para não ficar te chamando. Se quiser retomar [experiência] em outro momento, pode falar comigo por aqui. Aí eu confiro novamente os valores e a disponibilidade para vocês. Obrigado pela conversa!

POR QUE USAR ASSIM

Deixe a porta aberta sem provocar culpa. Se houver pedido para não receber mensagens, respeite e registre. Não reinicie automaticamente o contato depois desse encerramento.

Registre: acompanhamento encerrado e motivo, se conhecido.

Escolha 5 orçamentos. Defina o próximo passo.

Hoje, separe cinco conversas em aberto. Para cada uma, registre: nome, interesse, etapa, pendência, responsável e data do próximo contato. Escolha a mensagem que corresponde à situação.

Use a IA para adaptar, não para inventar.

Prompt: “Adapte esta mensagem ao meu tom de voz: direto, cordial e sem pressão. Contexto fictício: [situação]. Não invente preços, vagas ou condições. Termine com uma pergunta clara. Mensagem: [modelo].”

Use dados fictícios ou anonimizados. Revise o texto e confira as informações antes do envio.

Quer colocar o processo para funcionar?

Na implementação ROTA, trabalhamos a organização do processo comercial da sua empresa, com acompanhamento por 90 dias e oito encontros. Conheça a proposta e solicite uma sessão estratégica pelo site.

Conhecer o ROTA →