

# O problema após a captação do seu lead



Ninguém responde a tempo e o interessado esfria.



Informação dispersa no WhatsApp, planilhas e caixa de e-mail.



Crescimento passa a exigir contratação de mais pessoas.

# Quatro blocos para uma operação de vendas organizada

- Captação traz o contato para dentro da base.
- Base organizada classifica por interesse, origem e momento.
- Relacionamento e acompanhamento visual guiam até a venda.



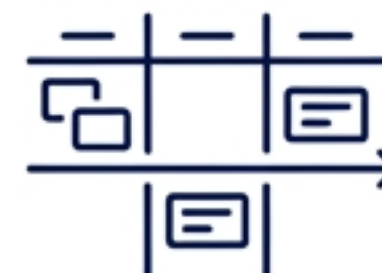
Captação



Base



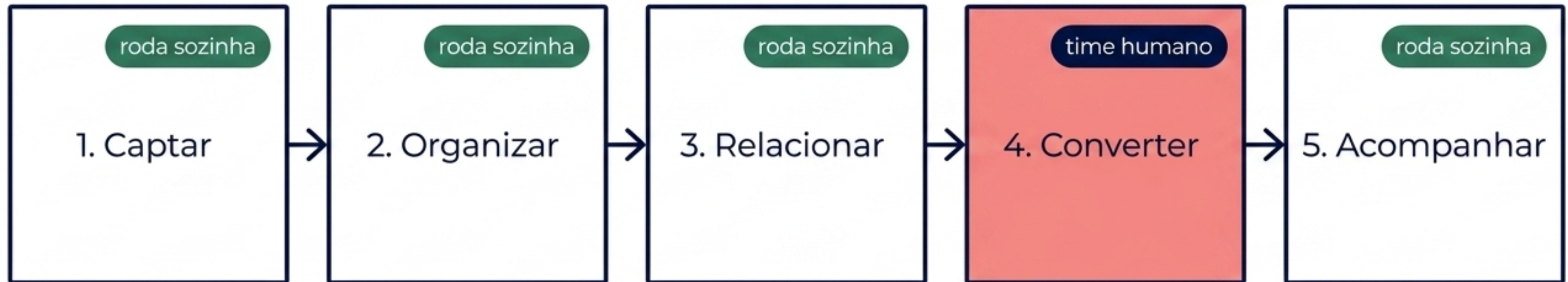
Relacionamento



Acompanhamento

# A jornada automatizada com toque humano na conversão

- Quatro etapas rodam sozinhas: captar, organizar, relacionar, acompanhar.
- A etapa de converter concentra o talento humano.
- A estratégia permanece humana; a execução fica automática.





# O impacto da automação em cinco frentes operacionais

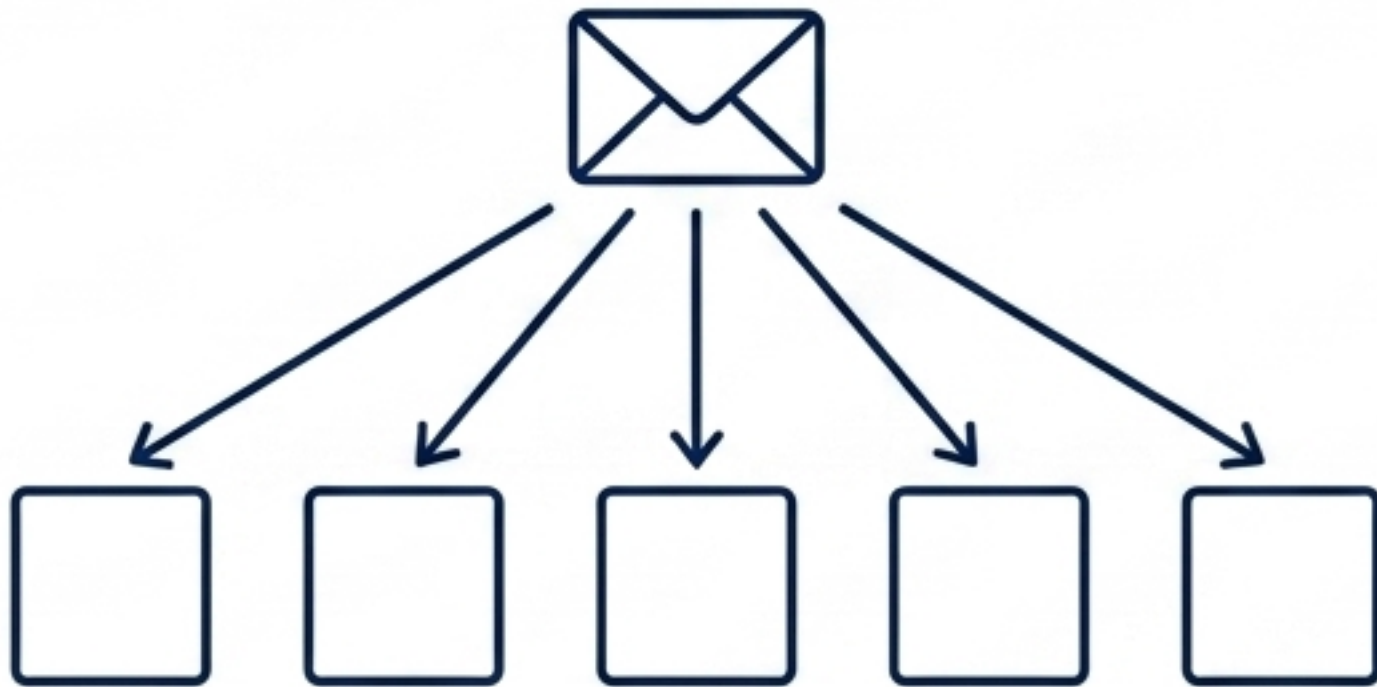
- Registro imediato e primeira mensagem saem sem atraso.
- Follow-up contínuo que não depende de memória.
- Esforço idêntico para atender cinquenta ou quinhentos contatos.

| Operação Manual                                                                       | Com Automação                                                                         |
|---------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
|    |    |
|   |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

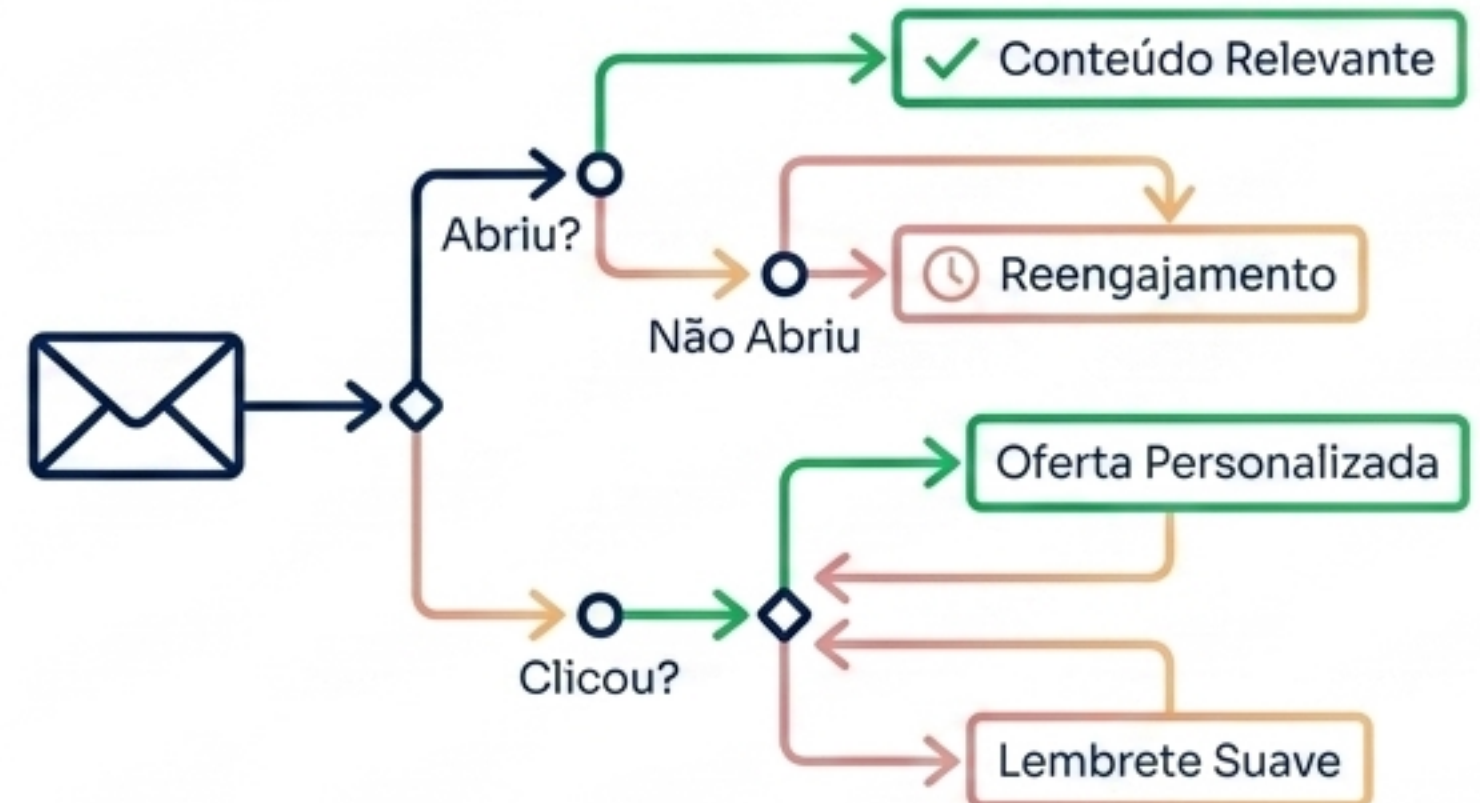
# Jornada de relacionamento substitui o disparo em massa

- Disparo único gera resposta baixa e desgasta marca.
- Jornada entrega mensagens conforme o interesse demonstrado.
- Comportamento de cada contato define o próximo passo.

## Disparo em Massa



## Jornada de Relacionamento





# Marketing e vendas alinhados na mesma base única

- Marketing atrai, prepara e avisa o time comercial.
- Vendas atende com histórico na tela e registra.
- Contatos não prontos retornam diretamente para a nutrição.



# Cenários ilustrativos de uso por segmento de negócio

- Clínica e distribuidora B2B: respostas e follow-ups padronizados.
- Contabilidade e consultoria financeira: relacionamento e educação pré-venda.
- Imobiliária e pet shop: organização comercial e reativação.



Clínica de Estética



Distribuidora B2B



Contabilidade



Consultoria  
Financeira



Imobiliária



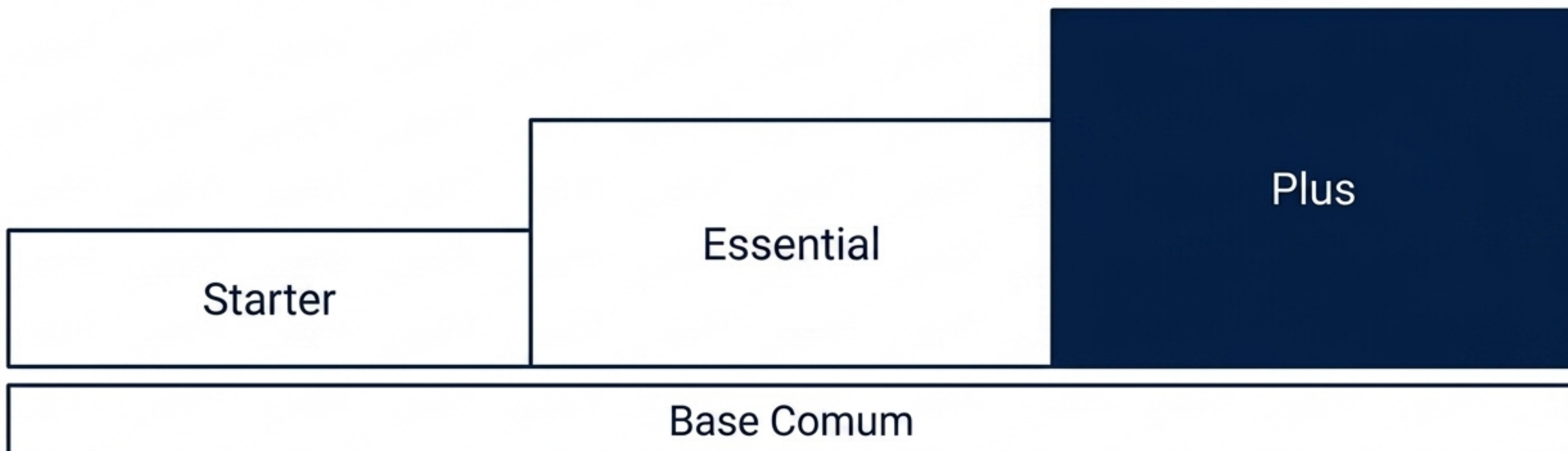
Pet Shop

Aviso: Cenários puramente ilustrativos criados para demonstração. Não são clientes reais.



# Três planos desenhados para o momento da operação

- Starter: estrutura inicial focada no relacionamento por e-mail.
- Essential: multiplica times e destrava automação de WhatsApp.
- Plus: remove maiores limites e adiciona suporte prioritário.





# Dois caminhos para a implementação da sua plataforma

- Configuração Guiada: você executa com um especialista orientando.
- Implementação Técnica: especialistas configuram tudo para você.
- Escolha depende do tempo que seu time possui.

**R\$ 500**

**Configuração  
Guiada**

**R\$ 1.500**

**Implementação  
Técnica**

# O próximo passo para estruturar sua máquina comercial

- Avalie em qual etapa sua operação apresenta gargalo.
- Analise os limites técnicos de cada plano conosco.
- Fale com nossa equipe pelo canal comercial oficial.

---

WhatsApp: (45) 9827-8695

E-mail: [comercial@leadlovers.com.br](mailto:comercial@leadlovers.com.br)