marleva



O Caminho Claro

7 dias, 15 minutos por dia, para organizar as vendas do seu negócio e saber o que fazer primeiro.

Para pequenos negócios que vendem pelo WhatsApp · Metas claras. Decisões rápidas.

Antes de começar

Este guia não pede sistema, curso nem planilha complicada. Pede **15 minutos por dia, durante 7 dias**, e um lugar para anotar: um caderno, o bloco de notas do celular ou uma planilha simples.

Cada dia tem **uma tarefa só**. Faça a tarefa do dia e pare. Organização que cansa no primeiro dia não chega ao terceiro.

O QUE VOCÊ VAI TER NO FIM DOS 7 DIAS

- A lista de todo orçamento que ainda pode virar venda, com o valor somado.
- Mensagens prontas para retomar orçamentos e chamar clientes antigos.
- A meta do mês dividida em meta do dia, para saber se hoje foi bom ou ruim.
- Uma regra simples para desconto, que protege o seu lucro.
- Uma rotina de 15 minutos por dia que mantém tudo isso funcionando.

Comece pelo seu maior vazamento

Se você fez o diagnóstico "Quanto custa ser desorganizado?", já sabe qual é o maior vazamento do seu negócio. Os dias seguem uma ordem que funciona para a maioria, mas você pode adiantar o dia que cuida do seu:

Seu maior vazamento	Comece pelo
Orçamentos sem retorno	**Dias 1 e 2**
Clientes antigos que não voltaram	**Dia 4**
Desconto dado sem critério	**Dia 5**
Tempo perdido procurando informação	**Dia 6**
Não ter meta clara	**Dia 3**

UMA PROMESSA HONESTA

Este guia não faz você vender mais sozinho. Ele mostra **onde está o dinheiro parado** e o que fazer primeiro. Quem faz a venda é você.

DIA 1

Junte os orçamentos dos últimos 30 dias

⏱ 15 minutos

Orçamento enviado e sem resposta **não é um não**. É venda esperando alguém lembrar dela. O problema é que ela está espalhada em conversas do WhatsApp, e o que não está à vista não é cobrado.

A tarefa

1. Abra o WhatsApp e role as conversas dos últimos 30 dias.
2. Para cada orçamento que você mandou e **não fechou**, anote uma linha: data, cliente, o que foi orçado e o valor.
3. No fim, **some os valores**.

MODELO: COPIE NO CADERNO OU NA PLANILHA

Data	Cliente	O que foi orçado	Valor	Situação
04/10	Cliente A	Produto ou serviço	**R$ 2.400**	sem resposta
09/10	Cliente B	Produto ou serviço	**R$ 850**	"vou pensar"
15/10	Cliente C	Produto ou serviço	**R$ 5.100**	pediu desconto
Total parado			**R$ 8.350**	

Valores de exemplo.

Por que isso importa

Esse total costuma assustar. Não é dinheiro perdido: é o número que mostra quanto existe para buscar **antes** de gastar com anúncio para conseguir cliente novo. Retomar quem já pediu preço é a venda mais barata que existe.

NÃO FAÇA AINDA

Não mande mensagem para ninguém hoje. Hoje é só enxergar. Amanhã você retoma na ordem certa.

DIA 2

Retome na ordem certa

⏱ 15 minutos

Quanto mais tempo passa, mais esfria. Por isso a ordem não é a do valor, é a do tempo: primeiro quem ainda está quente.

Grupo	Orçamento enviado há	O que fazer
Quente	até 7 dias	Retomar hoje, todos
Morno	8 a 20 dias	Retomar hoje os 5 de maior valor
Frio	21 a 30 dias	Uma mensagem só, sem pressão

Mensagens prontas (troque o que está entre colchetes)

Quente

Oi, [nome]! Tudo bem? Passando para saber se ficou alguma dúvida no orçamento de [produto]. Se quiser, ajusto alguma coisa para caber melhor no que você precisa.

Morno

Oi, [nome]! Lembrei do seu orçamento de [produto]. Ainda faz sentido para você? Se o momento mudou, sem problema, só me avisa para eu não ficar te incomodando.

Frio

Oi, [nome]! Faz um tempo que conversamos sobre [produto]. Vou encerrar esse orçamento por aqui, mas se ainda tiver interesse é só me chamar que retomo de onde paramos.

POR QUE A MENSAGEM DO FRIO FUNCIONA

Avisar que vai encerrar dá ao cliente um motivo para responder agora, sem você pressionar. Muita gente responde "espera, ainda quero".

Anote na sua lista quem respondeu e o que disse. Essa coluna "situação" é o começo do seu controle.

DIA 3

A meta do mês em 10 minutos

⏱ 10 minutos

Sem meta, todo dia parece "mais ou menos". Com meta, você sabe às 18h se o dia foi bom, e sabe no dia 10 se o mês está em risco, quando ainda dá para reagir.

A conta

1. Pegue o quanto você vendeu nos **últimos 3 meses** e faça a média.
2. Escolha um crescimento **possível**, não um sonho: de 5% a 10% sobre a média.
3. Divida pelos **dias que você vende** no mês. Isso é a sua meta do dia.

EXEMPLO

Vendas de agosto, setembro e outubro	**R$ 32 mil · R$ 28 mil · R$ 36 mil**
Média dos 3 meses	**R$ 32.000**
Meta do mês (média + 8%)	**R$ 34.560**
Dias de venda no mês	**22**
Meta do dia	**R$ 1.571**

Como usar no dia a dia

- No fim de cada dia, anote quanto vendeu ao lado da meta do dia.
- Toda segunda-feira, some o acumulado e compare com o que deveria estar acumulado até ali.
- Se estiver abaixo por duas semanas seguidas, volte ao Dia 2: os orçamentos parados são o primeiro lugar para buscar a diferença.

ATENÇÃO

Se o seu negócio tem mês forte e mês fraco (datas, estação, safra), compare com o mesmo mês do ano passado, e não só com a média.

DIA 4

Chame quem já comprou e sumiu

⏱ 15 minutos

Quem já comprou de você confia no seu trabalho. Mesmo assim, a maioria dos negócios só fala com o cliente quando ele aparece. Muitas vezes o cliente não sumiu por estar insatisfeito: só esqueceu de você.

A tarefa

1. Liste os clientes que compraram de você **entre 2 e 6 meses atrás** e não voltaram.
2. Ao lado de cada um, anote o que comprou e quando.
3. Escolha os **10 melhores** (os que compraram mais ou mais vezes) e mande a mensagem hoje.

Mensagens prontas

Para quem comprou algo que acaba ou precisa repor

> Oi, [nome]! Faz uns [3 meses] que você levou [produto]. Normalmente é nessa época que precisa repor. Quer que eu separe para você?

Para quem comprou algo durável

> Oi, [nome]! Tudo certo com o [produto] que você levou em [mês]? Se precisar de qualquer ajuste ou de algo que combine com ele, estou por aqui.

REGRA PARA NUNCA MAIS ESQUECER

Toda venda nova ganha uma **data de retorno** anotada na hora: daqui a 30, 60 ou 90 dias, conforme o produto. No dia, você só abre a lista e manda a mensagem.

DIA 5

Desconto com critério

⏱ 10 minutos

Desconto dado no susto sai direto do lucro. Em um produto com margem de 30%, um desconto de 10% leva **um terço do seu lucro** naquela venda.

A CONTA QUE QUASE NINGUÉM FAZ

Venda de R$ 1.000 com 30% de margem	**lucro de R$ 300**
A mesma venda com 10% de desconto	**lucro de R$ 200**
Para lucrar os mesmos R$ 300 com desconto	precisa vender 50% a mais

A tarefa: escreva a sua regra em 3 linhas

1. **Limite:** o desconto máximo que você dá, sem pensar duas vezes (ex.: 5%).
2. **Troca:** acima do limite, só com algo em troca: pagamento à vista, quantidade maior ou retirada no local.
3. **Nunca:** o que não entra em desconto de jeito nenhum (ex.: produto que já está com margem baixa).

Resposta pronta para "faz mais barato?"

Consigo sim, [nome]. Se o pagamento for à vista (ou se levar [quantidade]), fica em [valor com desconto]. Assim eu consigo manter a qualidade e o prazo que te passei.

Você não disse não, e o desconto deixou de ser presente para virar troca.

DIA 6

Um lugar só para cada informação

⏱ 15 minutos

Procurar orçamento em conversa antiga, perguntar de novo o endereço do cliente, refazer a mesma resposta pela décima vez: são minutos que somam horas no mês.

A tarefa, no WhatsApp Business

Se você ainda usa o WhatsApp comum para vender, o WhatsApp Business é gratuito e usa o mesmo número. Nele:

1. **Crie etiquetas** para o caminho da venda: *Novo contato · Orçamento enviado · Aguardando resposta · Fechado · Pós-venda*. Coloque a etiqueta certa em cada conversa da sua lista do Dia 1.
2. **Crie respostas rápidas** para o que você mais escreve: horário, formas de pagamento, prazo de entrega, endereço. Você digita "/" e escolhe.
3. **Salve as mensagens deste guia** (Dias 2, 4 e 5) como respostas rápidas também.

TESTE RÁPIDO

Daqui a uma semana, tente responder em menos de 1 minuto: **quantos orçamentos estão aguardando resposta e quanto eles somam?** Se precisar rolar conversa por conversa, a informação ainda não está num lugar só.

Quando o caderno não dá mais conta

Com poucas vendas por dia, caderno e etiquetas resolvem. Quando o volume cresce, ou quando entra mais alguém para atender, vale ter tudo num painel só: orçamentos, metas e clientes para retomar, num lugar que todo mundo enxerga. É isso que a Marleva faz.

DIA 7

A rotina de 15 minutos

⏱ 15 minutos, todo dia

Organizar uma vez é fácil. O que dá resultado é manter. Esta rotina cabe no começo do dia, antes de abrir as conversas novas.

Minutos	O que fazer
0 a 3	Veja quanto vendeu ontem e compare com a meta do dia.
3 a 9	Retome os orçamentos quentes (até 7 dias) que ainda não responderam.
9 a 13	Mande as mensagens de pós-venda e recompra que vencem hoje.
13 a 15	Escolha as **3 prioridades do dia**: as que valem mais dinheiro.

O placar da semana (toda segunda-feira, 5 minutos)

Semana	Vendido	Meta acumulada	Orçamentos parados	Retomados
1				
2				
3				
4				

Quatro números, uma vez por semana. Com eles você enxerga o mês enquanto ele acontece, e não só quando ele acaba.

Checklist dos 7 dias

Imprima ou salve esta página. Marque cada item quando fizer.

- [ ] **Dia 1** · Listei os orçamentos dos últimos 30 dias e somei o total parado.
- [ ] **Dia 2** · Separei em quente, morno e frio e mandei as mensagens de retorno.
- [ ] **Dia 3** · Calculei a meta do mês e a meta do dia.
- [ ] **Dia 4** · Chamei os 10 melhores clientes que compraram e sumiram.
- [ ] **Dia 5** · Escrevi minha regra de desconto: limite, troca e nunca.
- [ ] **Dia 6** · Criei etiquetas e respostas rápidas no WhatsApp Business.
- [ ] **Dia 7** · Comecei a rotina de 15 minutos e o placar da semana.

MEUS NÚMEROS

Total em orçamentos parados (Dia 1)	**R$** _____
Quanto voltou depois das mensagens (Dia 2)	**R$** _____
Meta do mês · meta do dia (Dia 3)	**R$** _____ · **R$** _____
Clientes antigos que responderam (Dia 4)	_____

Quer fazer isso com os seus números?

No diagnóstico profissional, um especialista com mais de 20 anos na área comercial olha os números do seu negócio e te devolve as 3 prioridades que valem mais dinheiro agora. Sem custo e sem compromisso.

Como pedir: faça o diagnóstico em **marleva.com.br** e escolha "Quero o meu diagnóstico grátis". São 10 vagas por semana.

marleva · O caminho claro até a meta.

© 2026 Marleva · marleva.com.br · Este material pode ser compartilhado à vontade, sem alterações.