EDGE // MATERIAL GRATUITO

A Lista dos 20

Como recuperar sua base de clientes numa tarde, sem contratar nada e sem instalar nada.

Você já vendeu pra muito mais gente do que consegue lembrar. Essa lista serve pra trazer essas pessoas de volta pra dentro do seu negócio, escrito num lugar que não seja a sua memória. Precisa de uma tarde e de uma planilha, ou de uma folha de papel.

PASSO 01 ABRA O WHATSAPP E SUBA NA CONVERSA

Vá subindo a lista de conversas do trabalho e pare nos últimos 20 clientes que te pagaram de verdade. Não é orçamento, não é "vou pensar". É quem pagou. Se tiver menos de 20, use os que tiver. Se tiver muito mais, pegue os 20 mais recentes e depois volte pra pegar mais 20.

PASSO 02 MONTE A TABELA COM SEIS COLUNAS

NOME	TELEFONE	O QUE FEZ	QUANDO	QUANTO PAGOU	O QUE QUERIA FAZER DEPOIS
Marcos Silveira	(47) 9xxxx-xxxx	Cozinha planejada	Mar/2024	R$ 14.000	Comentou do quarto do filho
Dona Cleusa	(47) 9xxxx-xxxx	Box do banheiro	Ago/2024	R$ 1.900	Falou em fechar a sacada
Oficina do Léo	(47) 9xxxx-xxxx	Portão social	Jan/2025	R$ 6.400	Perguntou de corrimão

A SEXTA COLUNA É A MAIS IMPORTANTE E É A QUE QUASE NINGUÉM ESCREVE. É ALI QUE ESTÁ A PRÓXIMA VENDA.

PASSO 03 MARQUE TRÊS GRUPOS

Grupo A

Comentou que queria fazer outra coisa e nunca fez.

Grupo B

Comprou algo que tem manutenção, troca ou complemento natural.

Grupo C

O resto. Fica pra quando você tiver uma novidade pra mandar.

OS A E OS B SÃO PRA FALAR ESTA SEMANA.

PASSO 04

MANDE A MENSAGEM

Troque só o que está grifado. Mande uma por dia, não todas de uma vez, e nunca em lista de transmissão.

GRUPO A · FICOU UMA VONTADE NO AR

Oi nome, aqui é o seu nome, da sua empresa. Fiz a cozinha da sua casa em março do ano passado. Lembrei que na época você comentou do quarto do seu filho e acabou ficando pra depois. Você ainda pensa em fazer? Se quiser eu passo uma ideia de valor sem compromisso.

GRUPO B · MANUTENÇÃO OU COMPLEMENTO

Oi nome, tudo certo? Aqui é o seu nome, da sua empresa, fiz o box do seu banheiro em agosto. Passando pra saber se está tudo funcionando bem. Qualquer ajuste ou peça, é só me chamar que eu resolvo.

GRUPO C · REATIVAR QUEM SUMIU FAZ TEMPO

Oi nome, aqui é o seu nome, da sua empresa. Faz um tempo que a gente não se fala. Estou passando só pra deixar meu contato salvo aí, porque mudei de número de trabalho. Qualquer coisa de marcenaria que precisar, pode me chamar direto.

O QUE ESPERAR

A CONTA HONESTA

Das 20, algumas não respondem. Algumas respondem agradecendo e não fecham nada. E normalmente uma ou duas viram trabalho. Uma venda que veio de uma tarde de planilha, de um cliente que já confiava em você, sem gastar um real em anúncio.

FAZER UMA VEZ É FÁCIL. FAZER TODO MÊS É O PROBLEMA.

O difícil não é montar a lista. É lembrar dela no meio da correria da oficina, mês após mês. É aí que entra ter um sistema que avisa você sozinho, e é sobre isso que vale a pena conversar quinze minutos.

edgecompany.com.br/agendar