

# SCRIPT

WHASTAPP

ESQUELETO DE FUNIL DE  
ATENDIMENTO  
DO VA



BY FABIOLA CASANOVA

---

## **DIREITOS AUTORAIS**

ESSE MATERIAL ESTÁ PROTEGIDO por leis de direitos autorais. Todos os direitos sobre esse material são reservados. Sendo exclusivamente reservado para uso pessoal.

Você não tem permissão para vender, copiar ou reproduzir o conteúdo desse material em sites, blogs, jornais, ou qualquer outro veículo de distribuição de mídia.

Qualquer tipo de violação dos direitos autorais estará sujeito a ações legais.

Todas as respostas aqui são totalmente moldáveis e você pode adaptar conforme o andamento da conversa com o cliente.

---

## [ETAPA 0] QUALIFICAÇÃO INICIAL (MENSAGEM DE BOAS-VINDAS)

Objetivo: coletar informações sobre o lead e gerar conexão emocional logo de início.



### TEXTO

Oi, tudo bem? Seja muito bem-vinda! ❤

Me conta 3 coisinhas rapidinho pra eu te ajudar da melhor forma:

Qual seu nome?

Você já conhece alguma coisa sobre o mercado digital, ou tá começando do zero?

O que mais te motivou a vir até aqui? É mais liberdade, sair de um emprego, buscar renda extra...?

⌚ Esperar resposta antes de continuar.



## [ETAPA 1] ÁUDIO 1 (MÁX 1 MIN):— QUEM É VOCÊ (APRESENTAÇÃO E HISTÓRIA PESSOAL)

Ex:

“Prazer! Eu sou a [Seu Nome], mãe de [quantos filhos], e antes de começar no digital, eu [sua profissão anterior ou situação]. Eu me sentia [frustração real], até que encontrei o VA, que mudou tudo.

Hoje, graças ao método, eu vendo todos os dias no automático, com liberdade de tempo e sem precisar aparecer. E é exatamente isso que quero mostrar pra você.”



## [ETAPA 2] ÁUDIO 2 (MÁX 1 MIN):— O QUE A PESSOA VAI CONQUISTAR COM O VA

Objetivo: gerar desejo e mostrar a transformação possível.

Ex:

“O VA é um método que te ensina a vender todos os dias no automático, mesmo que você nunca tenha vendido nada antes.

Você não precisa aparecer, nem fazer anúncios, nem ficar postando conteúdo. Com as ferramentas que a gente te entrega, você cria uma estrutura que trabalha por você.

Já mudou a vida de milhares de pessoas comuns. Pode mudar a sua também.”

## ... [ETAPA 3] PROVA SOCIAL COM PRINT DE RESULTADO (COM LEGENDA EMOCIONAL)

Ex Mensagem + print:

“Olha só esse resultado que tive vendendo no automático, sem anúncio, sem precisar falar com ninguém:

👉 [inserir print com ganhos do dia ou da semana]

Esse aqui foi com produto físico, usando uma das ferramentas exclusivas do método:

👉 [print de produto físico]

Esses números são mais que vendas... São liberdade, paz e a prova de que o VA funciona.”

## [ETAPA 4] ENVIAR INSTAGRAM COM CURIOSIDADE E CONVITE

### TEXTO

Lá no meu Instagram eu compartilho os bastidores da minha rotina, os resultados reais com o VA, e várias dicas de vendas automáticas.

Da uma olhadinha lá pra conhecer mais do meu dia a dia:

👉 [link]

Ou procura por: @seuperfil

### [ETAPA 5] ÁUDIO 3 (1 MIN): — SOBRE A MENTORIA (PARTE TÉCNICA: FERRAMENTAS E ESTRUTURA)

Objetivo: mostrar o que a mentoria entrega na prática.

Ex:

“Na mentoria você aprende a montar uma estrutura automática de vendas, do zero.

Você recebe ferramentas exclusivas que só os alunos do VA têm acesso, que economizam tempo e facilitam todo o processo. Não precisa ser técnica, nem já ter experiência. A mentoria foi feita pra quem quer começar do absoluto zero ou escalar um negócio...



## **[ETAPA 6] ÁUDIO 4 (1 MIN):— SOBRE A MENTORIA (EMOCIONAL + DIFERENCIAL COMPETITIVO)**

Objetivo: gerar desejo emocional, mostrar diferencial e valor percebido.

Ex:

“O que mais diferencia a nossa mentoria é que aqui você não fica sozinha.

Além das aulas práticas, você tem acompanhamento, suporte individual, grupo exclusivo e uma comunidade gigante onde todo mundo cresce junto.

Essa mentoria não ensina só a vender. ensina a ter uma vida livre, com renda todos os dias, no automático, e com leveza.”

(Se você entrega um bônus exclusivo seu pode citar ele tbm)

## **[ETAPA 7] ENVIAR PÁGINA DE VENDAS (COM ANCORAGEM)**

Ex Mensagem:

Se você sentiu que esse pode ser o caminho pra você, vou deixar aqui o link de um vídeo que explica melhor todos os detalhes. Dá uma olhada com carinho. Esse vídeo já mudou a vida de muita gente... tenho certeza que ele pode mudar a sua também?

👉 [link da página]



## **[ETAPA 8] ÚLTIMO ÁUDIO – VALORIZAÇÃO DO TEMPO + PEDIDO DE FEEDBACK**

Objetivo: reforçar o valor do vídeo e incentivar o retorno.  
Ex Áudio final (máx 1 min):

“Eu sei que o seu tempo é precioso, mas quero te pedir de coração pra assistir esse vídeo com atenção.  
Eu mesma gostaria de ter visto isso antes... teria economizado anos da minha vida.  
Depois me dá um feedback? Pode ser sincera. Se gostou, se ficou alguma dúvida. Seu retorno é muito importante pra mim, e fico aqui esperando sua resposta ok?!.”

## **⟳ [ETAPA EXTRA – FOLLOW-UP CASO ELA OU ELE NÃO RESPONDA]**

Objetivo: retomar contato sem pressão, com leveza.

Ex Mensagem 1 (2h depois):

Oi! Conseguiu dar uma olhadinha no vídeo? Vi que você ainda não respondeu e quis passar aqui só pra saber se posso te ajudar com alguma dúvida ❤️

Ex Mensagem 2 (24h depois):

Oi, sumida(o)! 😊 Às vezes a correria do dia a dia pega a gente, né? Só passei pra dizer que tô aqui se precisar, e que ainda dá tempo de transformar sua história com o VA.