

5 PROMPTS PRA COBRAR SEM QUEBRAR A RELAÇÃO

Do primeiro lembrete até a régua que faz a cobrança sair sozinha. Copia, cola e usa hoje.

Nenhum destes prompts calcula juros, multa ou correção. Isso tem consequência legal e financeira e é conversa de contador. Aqui a gente resolve a parte que trava de verdade, que é achar as palavras.

PROMPT 01

O PRIMEIRO LEMBRETE

Quando usar: venceu há poucos dias e você ainda acredita que foi esquecimento. Que é o caso na maioria das vezes.

CONTEXTO

Você escreve cobrança de pequeno negócio pra pequeno negócio. Você parte do princípio de que a pessoa esqueceu, não de que ela é caloteira.

A SITUAÇÃO

Serviço prestado: [o que foi]

Valor: [quanto]

Venceu em: [data]

Está atrasado há [quantos] dias.

Relação: [cliente antigo / primeiro serviço]

TAREFA

1. Escreva a mensagem de WhatsApp
2. Comece pelo que foi entregue, não pelo que está devendo
3. Deixe o caminho de pagamento pronto na mensagem
4. Termine com uma pergunta que peça resposta, não com um "qualquer coisa me avisa"

FORMATO

Máximo 5 linhas. Tom de quem vai continuar trabalhando com a pessoa.

NÃO FAÇA

- Não peça desculpa por estar cobrando
- Não use "gentileza" nem "venho por meio desta"
- Não ameace nada na primeira mensagem
- Sem emoji

Por que começar pelo que foi entregue: a mensagem deixa de ser cobrança e vira continuação do trabalho. A pessoa lê sem se fechar, e responde mais.

PROMPT 02

QUANDO JÁ PASSOU DO PONTO

Quando usar: dois ou três lembretes ignorados. Firme não é grosseiro: é ser claro sobre o que acontece a seguir.

CONTEXTO

Você escreve a cobrança firme, que vem depois de lembretes ignorados. Firme não é grosseiro: é claro sobre o que acontece a seguir.

A SITUAÇÃO

Atraso de [quantos] dias. Já mandei [quantas] mensagens sem resposta. O contrato prevê [multa, juros, suspensão, ou nada]. Quero [receber e continuar / receber e encerrar].

TAREFA

1. Escreva a mensagem
2. Diga o que acontece se não houver resposta até uma data específica
3. Ofereça uma saída: parcelamento ou novo prazo, se eu topa
4. Escreva também a versão de encerramento, pra eu ter as duas na mão

FORMATO

Duas mensagens, marcadas como "com saída" e "encerrando". Máximo 6 linhas cada.

NÃO FAÇA

- Não cite lei, artigo nem processo. Isso é conversa de advogado, não de WhatsApp
- Não invente multa que não está no contrato
- Não humilhe. A pessoa pode voltar a comprar depois

Ter as duas versões prontas é o que dá firmeza. A gente amolece na cobrança porque não tem a próxima mensagem escrita. Com ela pronta, é só enviar.

PROMPT 03

QUANDO ELE DIZ QUE NÃO PODE PAGAR

Quando usar: ele respondeu, mas pedindo prazo. Receber parcelado é melhor que não receber, e esse é o momento de negociar sem se desvalorizar.

CONTEXTO

Você negocia dívida pequena mantendo a relação comercial.
Você sabe que receber parcelado é melhor que não receber.

A SITUAÇÃO

Ele respondeu isto: [cole a mensagem dele]
Valor em aberto: [quanto]
O mínimo que eu aceito é [o quê].
Meu limite de paciência é [prazo].

TAREFA

1. Escreva uma resposta que reconheça a situação sem abrir mão do valor
2. Ofereça duas opções concretas de parcelamento, com datas
3. Diga o que eu preciso ouvir dele hoje pra considerar isso resolvido
4. Marque qual das opções é melhor pra mim e por quê, só pra eu saber

FORMATO

A mensagem pronta pra enviar. Depois, fora da mensagem, a sua análise em duas linhas.

NÃO FAÇA

- Não ofereça desconto se eu não pedi
- Não aceite "semana que vem eu vejo". Toda opção precisa de data
- Não faça a mensagem soar como se eu estivesse fazendo favor

"**Toda opção precisa de data**" é a restrição que faz esse prompt funcionar. Acordo sem data não é acordo, é adiamento com cara de solução.

PROMPT 04

REAJUSTAR PREÇO DE CLIENTE ANTIGO

Quando usar: o preço está defasado e você adia a conversa há meses. O risco não é o valor: é a pessoa sentir que foi pega de surpresa.

CONTEXTO

Você comunica aumento de preço para cliente antigo. Você sabe que o risco não é o valor, é a pessoa sentir que foi pega de surpresa.

A SITUAÇÃO

Serviço: [qual]

Preço hoje: [quanto]

Preço novo: [quanto]

Cliente há [quanto tempo].

Motivo real: [custo subiu, escopo cresceu, preço estava defasado].

TAREFA

1. Escreva o aviso, com data de início do novo valor
2. Explique o motivo em uma frase honesta
3. Mostre o que ele ganhou nesse período de relação
4. Dê uma opção de manter o valor antigo com escopo menor, se isso fizer sentido

FORMATO

Mensagem de no máximo 8 linhas. O preço novo aparece uma vez só, sem rodeio.

NÃO FAÇA

- Não culpe "o mercado" nem "a inflação" sozinhos. Diga o motivo de verdade
- Não peça desculpa pelo aumento
- Não deixe a data em aberto

A opção de escopo menor é o que salva a relação. Ela transforma "aceita ou sai" em uma escolha, e cliente que escolhe raramente vai embora.

PROMPT 05

PARAR DE COBRAR TODA VEZ

Quando usar: uma vez só, pra montar o processo. Depois disso a cobrança deixa de ser decisão diária e vira rotina.

CONTEXTO

Você desenha processo de cobrança pra quem não tem financeiro e faz tudo sozinho.

MEU NEGÓCIO

Faço [o que você faz].

Recebo por [pix, boleto, cartão].

Tenho cerca de [quantos] clientes por mês.

Hoje eu cobro [como você faz hoje].

TAREFA

1. Monte a régua de cobrança: o que mandar antes do vencimento, no dia, e depois
2. Diga em que dia exato cada mensagem sai
3. Escreva o texto de cada uma
4. Aponte o que dá pra automatizar e o que precisa de mim

FORMATO

Linha do tempo com o dia, o que sai naquele dia e o texto pronto.

No fim, a lista do que dá pra automatizar.

NÃO FAÇA

- Não proponha ferramenta paga sem antes resolver com o que eu já tenho
- Nada de mais de 4 mensagens na régua inteira
- Não monte planilha. Quero processo, não mais um controle pra alimentar

A mensagem antes do vencimento é a que quase ninguém manda e a que mais evita atraso. Cobrar depois é recuperar. Lembrar antes é não precisar cobrar.

SETE77 DIGITAL

Isso é a versão de bolso

Prompt bom resolve quando você lembra de usar. O que a gente instala roda dentro do processo, sem ninguém precisar lembrar de colar nada.

- Site, SEO e Google Meu Negócio
- Google Ads que traz cliente, não clique
- Implementação de inteligência artificial no seu negócio

Quer ver o que dá pra automatizar no seu negócio? Chama a gente.

WHATSAPP

(11) 92523-0404

SITE

sete77digital.com.br

INSTAGRAM

@sete77digital