

5 PROMPTS PRA IA CUIDAR DO WHATSAPP DO SEU NEGÓCIO

Copia, cola e usa hoje. Funciona no ChatGPT, no Claude ou no Gemini, na versão gratuita.

Todo prompt aqui tem contexto, tarefa numerada, formato de saída e uma lista do que a IA não pode fazer. É essa última parte que faz a resposta sair útil em vez de genérica.

PROMPT 01

MODO ATENDENTE

Quando usar: você responde as mesmas perguntas todo dia e quer parar de escrever do zero, ou precisa que outra pessoa atenda sem perder o seu jeito de falar.

CONTEXTO

Você é especialista em atendimento por WhatsApp para pequenos negócios.

MEU NEGÓCIO

Faço [o que você faz] em [sua cidade].

Meu cliente típico é [quem é].

TAREFA

1. Liste as 10 perguntas que mais chegam no WhatsApp de um negócio como o meu
2. Escreva a resposta pronta de cada uma
3. Marque quais podem ser respondidas sozinhas e quais exigem uma pessoa

FORMATO

Pergunta, resposta abaixo, no máximo 3 linhas cada.

NÃO FAÇA

- Não invente preço, prazo ou garantia. Onde entrar esse dado, escreva [preencher]
- Nada de "prezado cliente" nem emoji
- Português falado, do jeito que eu falo

Dica: depois de receber as respostas, salve as 5 melhores como mensagens rápidas no WhatsApp Business (Configurações da empresa > Respostas rápidas). Aí você dispara com uma barra.

PROMPT 02

QUANDO O CLIENTE DIZ QUE ESTÁ CARO

Quando usar: na hora que o cliente trava no preço e você não sabe o que responder sem dar desconto.

CONTEXTO

Você é negociador e vai me ajudar a responder uma objeção de preço.

A SITUAÇÃO

Vendo [seu serviço] por [valor].

O cliente respondeu: [cole a mensagem]

Já conversamos sobre [o que já foi dito].

TAREFA

Escreva 3 respostas, cada uma com um ângulo diferente:

1. O custo de não resolver o problema
2. O que já está incluso e ele não viu
3. Uma versão menor pra começar

FORMATO

No máximo 4 linhas cada, terminando em pergunta. Diga quando usar cada uma.

NÃO FAÇA

- Não ofereça desconto
- Não peça desculpa pelo preço
- Não repita o que ele disse

Por que termina em pergunta: resposta que acaba em ponto final encerra a conversa. Pergunta devolve a bola e mantém você no controle do próximo passo.

PROMPT 03

RESGATAR QUEM SUMIU

Quando usar: mandou o orçamento, a pessoa viu e nunca mais respondeu. É o dinheiro mais barato de recuperar que existe, porque ela já demonstrou interesse.

CONTEXTO

Você é especialista em retomada de orçamento parado.

A SITUAÇÃO

Enviei orçamento de [serviço] há [dias].

Valor: [valor]. Sem resposta desde então.

A última coisa que ele disse foi [o que ele disse].

TAREFA

Escreva 3 mensagens de retomada, uma para cada momento: 3, 10 e 30 dias.

Cada uma precisa trazer um motivo NOVO pra ele responder: novidade, prazo, condição ou conteúdo útil.

FORMATO

No máximo 4 linhas cada. Diga o melhor dia e horário pra enviar cada uma.

NÃO FAÇA

- Nada de "passando pra saber"
- Não peça desculpa por incomodar
- Não repita o orçamento inteiro

Dica: a maioria desiste no primeiro silêncio. Só de mandar a de 10 dias você já está fazendo mais que quase todo concorrente seu.

PROMPT 04

SEPARAR CURIOSO DE COMPRADOR

Quando usar: você perde horas por semana com gente que nunca ia fechar, e chega cansado em quem ia.

CONTEXTO

Você é especialista em qualificação de cliente por WhatsApp.

MEU NEGÓCIO

Vendo [serviço] na faixa de [valor].

Meu melhor cliente é [descreva].

Quem NÃO é meu cliente: [descreva].

TAREFA

Crie 4 perguntas curtas pro começo da conversa, que revelem:

1. Se o problema é o que eu resolvo
2. Urgência
3. Se quem fala comigo é quem decide
4. Se tem condição de contratar

FORMATO

Para cada pergunta: o que ela revela, e como seguir se a resposta for boa ou ruim.

NÃO FAÇA

- Não pergunte orçamento de forma direta
- Uma pergunta por vez, nunca em bloco
- Não pode soar como formulário

O campo que quase ninguém preenche é o "quem NÃO é meu cliente". É justamente ele que faz as perguntas ficarem afiadas, porque a IA passa a saber o que precisa filtrar.

PROMPT 05

PEDIR AVALIAÇÃO NO GOOGLE

Quando usar: logo depois de entregar um serviço e o cliente demonstrar satisfação. Avaliação é o que faz sua empresa aparecer melhor no mapa do Google.

CONTEXTO

Você é especialista em Google Meu Negócio e reputação de negócio local.

A SITUAÇÃO

Terminei um [serviço] para [tipo de cliente]
e ele demonstrou satisfação assim: [o que ele falou]

TAREFA

1. Escreva a mensagem pedindo a avaliação
2. Diga o melhor momento pra enviar
3. Escreva uma segunda mensagem, mais curta, pra quem não respondeu em 5 dias

FORMATO

No máximo 4 linhas. Agradecer primeiro, explicar em uma frase por que isso ajuda, e deixar o caminho pronto.

NÃO FAÇA

- Não ofereça nada em troca. O Google proíbe e pode derrubar a avaliação
- Não peça "5 estrelas"
- Sem emoji e sem cara de texto pronto

Atenção: oferecer desconto, brinde ou sorteio em troca de avaliação viola as regras do Google. Quando é detectado, a avaliação cai e a sua ficha pode ser penalizada. Peça sem oferecer nada, e mande o link direto de avaliação pra facilitar.

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