

AS TRÊS SACADAS DE BLACK FRIDAY

Cada uma tem um gatilho de tempo explícito. Sem o gatilho configurado, a sacada vira intenção. Preencha quem dispara e o que a voz diz antes de subir a campanha.

O RELÓGIO

A JANELA EM QUE A LIGAÇÃO AINDA RESGATA

PIX ou boleto gerado e não pago

Pagamento confirmado, tela fechada

Cancelamento ou não renovação

2^{MIN}

DISPARA A LIGAÇÃO

2^{MIN}

LIGAÇÃO DE UPSELL

12-24^{MESES}

REATIVAÇÃO DE CHURN

SACADA 01 · LUCRO FORA DA PROJEÇÃO

GATILHO: 12 A 24 MESES

REATIVAÇÃO DE CHURN COM OFERTA OBSCENA

Esse cliente já tinha saído da sua projeção de LTV. Qualquer receita que entrar aqui é lucro líquido novo no caixa da Black Friday.

1. Separe todos os clientes e alunos inativos que cancelaram ou não renovaram nos últimos 12 a 24 meses.
2. Remova apenas quem teve atrito grave no suporte ou no jurídico.
3. Dispare ligação na voz do expert somada a SMS, com uma oferta de retorno extremamente agressiva.

CONTATOS NA MINHA LISTA

OFERTA DE RETORNO

SACADA 02

GATILHO: 2 MIN

UPSELL POR LIGAÇÃO

Mais de 80% dos compradores fecham a tela logo após pagar e nunca veem o upsell da página de obrigado. A média do mercado fica entre 3% e 5%.

1. Dois minutos depois da confirmação do pagamento, a ligação parabeniza pela compra.
2. Avisa que a pessoa fechou a página rápido demais e não viu o convite.
3. Oferece a segunda chance com condição exclusiva, e o link já sai no WhatsApp e no SMS.

PRODUTO COMPLEMENTAR

SACADA 03

GATILHO: 2 MIN

RECUPERAÇÃO CRÍTICA DE PIX E BOLETO

Se o lead gera o código e não paga em até 3 minutos, a chance de conversão despenca mais de 80%. A ligação resgata no momento em que ele se distraiu com outra aba.

1. Monitore o webhook de pagamento.
2. Sem confirmação em 2 minutos, dispare a ligação de urgência.
3. A mensagem avisa que o pedido está reservado e que concluir agora garante os bônus.

QUEM MONITORA

OS TRÊS PILARES

O QUE SUSTENTA AS TRÊS SACADAS

NARRATIVA INTEGRADA

Mensagem com a dor real levantada na pesquisa, dentro do que está acontecendo naquele minuto do seu evento.

BLINDAGEM DE ATENÇÃO

Presença na cabeça do lead além da tela, com a voz do expert quebrando o padrão por ligação.

FRAMEWORKS VALIDADOS

Processos testados em mais de 150 mil ações de vendas: reativação, Estrela Cadente, upsell e recuperação.

A DOR REAL DA MINHA PESQUISA