



— Simone Lucena

Jornada ISL

Guia Rápido

MENSAGENS DE PÓS-VENDA

que fidelizam clientes

Para que busca se destacar como profissional de qualidade, não adianta apenas conquistar clientes com um bom atendimento.

O verdadeiro diferencial está depois desse atendimento.

A forma como você mantém contato após o serviço pode ser a diferença entre um cliente que volta, indica seu trabalho e se torna fã, ou alguém que simplesmente desaparece.

O pós-venda **não é burocracia, é estratégia.**

Pequenas mensagens estratégicas reforçam cuidado, profissionalismo e aumentam as chances de fidelização.

Mensagens práticas e estratégicas

1. Logo após o serviço

“Oi [*nome*], adorei nosso atendimento hoje. Qualquer dúvida sobre o procedimento, pode falar comigo.”

Dica: Personalize mencionando algum detalhe específico do atendimento para reforçar atenção.

2. No dia seguinte

“Tudo bem por aí, [*nome*]? Só passando para saber se ficou tudo certo com o [*serviço*].”

Dica: Use tom leve e acolhedor, evitando que a cliente se sinta cobrada.

3. Para manutenção / próxima sessão

“Oi [*nome*], lembrando que sua próxima sessão de [*serviço*] é ideal daqui a [*tempo*] semanas. Quer que eu reserve um horário?”

Dica: Ofereça ajuda direta para marcar a próxima visita, aumentando a chance de retorno.

4. Para fidelizar

“Tenho uma novidade especial para minhas clientes mais próximas. Quer que eu te conte em primeira mão?”

Dica: Crie sensação de exclusividade, reforçando vínculo e autoridade.

5. Datas importantes / comemorações

“Oi [*nome*], lembrei de você! Hoje é [*data comemorativa*]. Desejo um dia incrível.”

Dica: Use datas reais (aniversário, dia das mães, datas sazonais) para se conectar emocionalmente.

Como aplicar de forma prática

- Envie mensagens **personalizadas**, sempre mencionando nome e serviço.
- Mantenha tom **leve, amigável e estratégico**.
- Use mensagens para **lembrar, cuidar e gerar valor**, não apenas vender.
- Combine com posts ou stories mostrando resultados, criando presença constante.

Quando você adota o uso de mensagens de pós-venda de forma estratégica, o cliente **não só volta, como também indica.**

E isso fortalece sua reputação, auxiliando na construção de um negócio sólido e reconhecido.

Não perca tempo e comece hoje mesmo!



[@institutosimonelucena](https://www.instagram.com/institutosimonelucena)