



— Simone Lucena

Jornada ISL

Guia Prático

5 MENSAGENS DE PÓS-VENDA

para fidelizar clientes

O pós-venda é muitas vezes negligenciado, mas é nele que você **transforma clientes em fãs e multiplica indicações.**

Manter contato de forma estratégica mostra cuidado, reforça profissionalismo e aumenta a probabilidade de retorno e novas vendas.

Modelos práticos de mensagens de pós-venda

1 - Acompanhamento imediato

“Oi [*nome*], tudo bem? Passando rapidinho para saber como você se sentiu após nosso atendimento de hoje. Qualquer dúvida, me chama! ❤️”

2 - Dica de manutenção/cuidados

“Oi [*nome*], lembrei de você e quero compartilhar uma dica rápida para manter seu resultado por mais tempo: [*dica*].”

3 - Agradecimento personalizado

“Obrigada por confiar no meu trabalho, [*nome*]. Foi um prazer te atender! Espero te ver novamente em breve 🌟”

4 - Convite para retorno

“Oi [*nome*], já se passaram [*X dias*] desde seu último atendimento. Que tal agendar sua próxima sessão e continuar com seus resultados?”

5 - Contato especial em datas comemorativas

“Oi [*nome*], feliz [*data comemorativa*]! Que seu dia seja incrível. Aproveito para lembrar que estou à disposição caso precise de mim. 🌸”

Exemplos de aplicação por área

- Esteticista: dica de cuidados com a pele, lembrando de produtos ou rotina pós-tratamento.
- Manicure/Designer de unhas: mensagem com orientação sobre manutenção da esmaltação ou cuidados em casa.
- Consultora ou coach: enviar um lembrete sobre prática do aprendizado ou reforço de resultado alcançado.

O que evitar no pós-venda

- Não falar nada após a venda (abandono total).
- Mensagens frias e genéricas, sem nome ou personalização.
- Usar o pós-venda apenas para vender, sem cuidado real.

Como treinar sua comunicação no pós-venda

- Crie um calendário simples com lembretes de quando entrar em contato com cada cliente.
- Tenha modelos prontos, mas personalize sempre com o nome e algum detalhe do atendimento.
- Use um tom humano, como se estivesse falando com uma amiga especial.

- Teste diferentes tipos de mensagens e veja quais geram maior engajamento e retorno.

Pós-venda não é custo, é **investimento estratégico**.

Quem mantém contato demonstra cuidado, fideliza clientes e cria oportunidades de indicações e novas vendas.



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