

OBJETIVO

Reativar clientes que já compraram algo seu.

Converter base existente para produto premium.

Criar estratégia de upsell em 72 horas.

Você não abandona quem já disse sim. Você evolui a relação.

COMO EXECUTAR

- Mapear sua base de clientes atual
 - Definir produto anterior e novo produto
 - Solicitar estratégia de reativação
 - Adaptar para seus canais de contato
 - Preparar sequência de ativação
-

ENTREGA ESPERADA

Estratégia de reativação com:

- Sequência de e-mails/WhatsApp
 - Lógica de progressão natural
 - Mensagens específicas por canal
 - Timeline de 72 horas
 - Critérios de qualificação
-

PROMPT

Ótimo. Agora, quero que me ajude a estabelecer uma estratégia para a minha base de clientes.

Na minha base, tenho [NÚMERO] clientes que já compraram [PRODUTO ANTERIOR] de R\$ [VALOR].

Gere uma estratégia para rodarmos nas próximas 72 horas que ative esses clientes para o produto [NOVO PRODUTO].

Estratégia para rodarmos nas próximas 72 horas.

PROMPT DE REFINAMENTO

(se necessário)

Se eu tiver apenas WhatsApp (sem e-mail), como adaptar essa estratégia?

TEMPLATE DE ENTREGA

[ACESSAR TEMPLATE](#)

SISTEMA INSTALADO

Base de clientes reativada.

Estratégia de upsell implementada.

Sequência de nurturing ativa.