Teste das gavetas A–E

Descubra onde as suas conversas travam · Folha de uso

O QUE É

Um exercício de 30 minutos: você pega as **últimas 30 conversas** que chegaram pelo anúncio e coloca cada uma em uma das cinco gavetas (A a E). O resultado mostra se o problema está **antes** do atendimento (anúncio, oferta) ou **depois** (atendimento, proposta, follow-up).

QUANDO USAR

Depois de ler o **Capítulo 2** (Por que "o tráfego não funcionou" quase nunca é só o tráfego). Refaça no **dia 2** e no **dia 30** do Plano de 30 dias.

AS CINCO GAVETAS

A · Fora do perfil ou da região: não é alguém que você atende.
B · Curioso: perguntou e sumiu, sem sinal de intenção.
C · Interessado, mas não respondido a tempo ou mal conduzido: tinha chance e a conversa esfriou.
D · Recebeu proposta e não fechou: chegou a preço, condição ou convite, e parou.
E · Fechou: virou venda, agendamento ou visita confirmada.

COMO PREENCHER (4 PASSOS)

1. Abra o WhatsApp do negócio e escolha as **30 últimas conversas** que vieram de anúncio (se não der para separar, use as 30 últimas conversas novas).
2. Na página 2, escreva a data e um nome ou ID interno de cada uma (não anote CPF nem telefone).
3. Marque **uma gaveta** por conversa.
4. Na página 3, conte, leia o resultado e escreva a sua frase-diagnóstico.

EXEMPLO DE RESULTADO (ILUSTRATIVO, NÃO É DADO DE CLIENTE)

GAVETA	DESCRIÇÃO	CONVERSAS (de 30)
A	Fora do perfil / região	4
B	Curioso	9
C	Interessado, mal conduzido	8
D	Proposta sem fechar	6
E	Fechou	3

Leitura do exemplo: a gaveta com mais gente é a B (curiosos), o que aponta para **oferta e criativo**. E C + D somam quase metade (14 de 30), o que mostra muita chance perdida no **atendimento e no follow-up**.

Próximo passo: responda o **Checklist "Está na hora de investir em tráfego?"** (Bônus B03, Capítulo 3).

As minhas 30 conversas

Anote cada conversa e marque UMA gaveta

#	Conversa (data + nome ou ID)	A	B	C	D	E	Observação
1		☐	☐	☐	☐	☐	
2		☐	☐	☐	☐	☐	
3		☐	☐	☐	☐	☐	
4		☐	☐	☐	☐	☐	
5		☐	☐	☐	☐	☐	
6		☐	☐	☐	☐	☐	
7		☐	☐	☐	☐	☐	
8		☐	☐	☐	☐	☐	
9		☐	☐	☐	☐	☐	
10		☐	☐	☐	☐	☐	
11		☐	☐	☐	☐	☐	
12		☐	☐	☐	☐	☐	
13		☐	☐	☐	☐	☐	
14		☐	☐	☐	☐	☐	
15		☐	☐	☐	☐	☐	
16		☐	☐	☐	☐	☐	
17		☐	☐	☐	☐	☐	
18		☐	☐	☐	☐	☐	
19		☐	☐	☐	☐	☐	
20		☐	☐	☐	☐	☐	
21		☐	☐	☐	☐	☐	
22		☐	☐	☐	☐	☐	
23		☐	☐	☐	☐	☐	
24		☐	☐	☐	☐	☐	
25		☐	☐	☐	☐	☐	
26		☐	☐	☐	☐	☐	
27		☐	☐	☐	☐	☐	
28		☐	☐	☐	☐	☐	
29		☐	☐	☐	☐	☐	
30		☐	☐	☐	☐	☐	

A fora do perfil/região · **B** curioso · **C** interessado, mal conduzido · **D** proposta sem fechar · **E** fechou

Resultado e frase-diagnóstico

Conte, leia e decida onde agir primeiro

1 · CONTE AS CONVERSAS POR GAVETA

A	B	C	D	E
Conversas:	Conversas:	Conversas:	Conversas:	Conversas:
% de 30:	% de 30:	% de 30:	% de 30:	% de 30:

Dica: porcentagem = conversas ÷ 30 × 100 (por exemplo, 9 conversas = 30%).

2 · COMO LER

MUITA GENTE EM A

O problema está no **anúncio** (segmentação por região e perfil). Leve o dado ao gestor de tráfego.

MUITA GENTE EM B

O problema pode ser a **oferta ou o criativo**, que atraem curiosos. Revise a mensagem do anúncio (Capítulos 6 e 11).

MUITA GENTE EM C

O problema é **atendimento e tempo de resposta**. Veja os Capítulos 7 e 8.

MUITA GENTE EM D

O problema é **proposta, preço ou follow-up**. Veja os Capítulos 8 e 9.

POUCA GENTE EM E, MAS BOA DISTRIBUIÇÃO NAS ANTERIORES

O gargalo está no **fechamento**. Olhe os indicadores anteriores antes de culpar a pessoa.

Regra rápida: se mais da metade das conversas estiver em A e B, comece pelo anúncio e pela oferta. Se mais da metade estiver em C e D, comece pelo atendimento e pelo follow-up.

3 · A MINHA FRASE-DIAGNÓSTICO

Minhas conversas travam principalmente na gaveta ____, o que sugere que o problema está em _____.

4 · A MINHA AÇÃO DESTA SEMANA

GUARDE O RESULTADO

Você vai usar esta frase no **Checklist do Capítulo 3** e no **Plano de 30 dias** do Capítulo 12. Refaça o teste no dia 30 e compare.