



MedicApp

PLAYBOOK COMERCIAL

Sumário

A REGRA QUE GOVERNA TUDO	03
O QUE É A HEAPP MEDICAPP, NA FRASE QUE VOCÊ USA EM CONVERSA	03
QUEM É O CLIENTE IDEAL	04
ONDE A HEAPP ENCAIXA E ONDE A HEAPP ENCAIXA MAL	05
CANAIS DE PROSPECÇÃO E POR ONDE O LEAD ENTRA	05
QUALIFICAÇÃO, DESQUALIFICAÇÃO E O CRITÉRIO PRA CONVIDAR PRA CONVERSA	06
CADÊNCIA DE PROSPECÇÃO	07
SCRIPTS DE ABORDAGEM POR ORIGEM DO CONTATO	08
A CONVERSA DE DIAGNÓSTICO, OUVIR ANTES DE MOSTRAR	09
COMO APRESENTAR VALOR: PROBLEMA CITADO, RECURSO, RESULTADO	10
DEMONSTRAÇÃO PRÁTICA DO SISTEMA	11
PLANOS, PREÇOS E COMPOSIÇÃO DA OFERTA	12
OBJEÇÕES CENTRAIS E COMO RESPONDER	14
CONDUÇÃO PARA O FECHAMENTO	17
ACOMPANHAMENTO PÓS-CONVERSA E RITUAL DE RETOMADA	18
ROTINA DIÁRIA E RITUAL SEMANAL DE CALIBRAGEM	19
CHECKLIST DE OURO ANTES DE APERTAR ENVIAR	20

A regra que governa tudo

Este é o manual da operação comercial da HEApp MedicApp. Ele guia quem prospecta, apresenta e fecha contrato de clínica em software da HEApp, do primeiro contato até o pós-venda. Leia de ponta a ponta na primeira vez, depois mantenha aberto como consulta do dia a dia. Os scripts já estão prontos, é só adaptar ao contexto do interlocutor e enviar.

Antes de apertar enviar, olhe pro texto e se pergunte: isso soa como alguém que entende de rotina de clínica e está oferecendo alívio, ou soa como mais um vendedor de software correndo atrás de meta?

Se cheirar a venda, apague e reescreva; essa regra é inegociável e está acima de qualquer meta do mês. Queimar a reputação da HEApp com uma mensagem ruim custa muito mais caro que dez conversas que não deram em nada.

O tom certo é o de quem conhece o bastidor do consultório. A HEApp funciona como infraestrutura de operação clínica, na voz de quem já enxergou o vazamento antes de o médico verbalizar. A conversa nasce desse lugar, e nunca do lugar de quem precisa fechar antes do fim do mês.

O que é proibido na prática: urgência fabricada, escassez inventada, elogio genérico só pra quebrar o gelo, pergunta íntima logo de cara, parede de texto listando funcionalidades, promessa numérica sem contexto, e qualquer frase que você reconheceria numa abordagem de infoproduto. Se o Amaro Bruno ou o time fundador da HEApp não diria a frase em voz alta numa conversa com um médico, ela não vai na mensagem.

O que é a HEApp MedicApp, na frase que você usa em conversa

A HEApp MedicApp é um ecossistema de inteligência clínica e eficiência operacional para clínicas e consultórios, e organiza o antes, o durante e o depois da consulta.

A frase curta que você usa quando o médico pergunta "o que vocês fazem?":

A HEApp organiza a operação da clínica pra tirar peso manual da equipe e devolver previsibilidade pra agenda. Prontuário, agenda, WhatsApp, documentos e indicadores num fluxo só.

A ideia central por trás dessa frase, pra sustentar quando a conversa avança: hoje a reputação da clínica depende também do tempo de resposta, da fluidez da recepção, da consistência do pós-consulta. A HEApp existe pra garantir que a operação acompanhe o nível do médico.

O que a HEApp evita ser, e você nunca vende assim:

- Máquina de captar paciente como tese central.
- Software genérico de prontuário.
- Promessa de crescimento sem processo.
- Vitrine de IA.

A HEApp vende ordem, e por isso o encaixe é fraco quando o médico quer captação de paciente como tese central.

Quem é o cliente ideal

Perfil que interessa:

- Médico dono de consultório ou clínica particular.
- Gestor de clínica com decisão sobre operação e sistema.
- Operação com volume real de atendimento, agenda que gira, reputação construída.
- Equipe mínima estruturada, com pelo menos uma recepção ativa.
- Vazamentos operacionais visíveis: faltas sem reposição, confirmação manual, WhatsApp sobrecarregado, retrabalho constante.
- Desejo de crescer sem colapsar a estrutura.

Perfil que a HEApp atende mal:

- Médico recém-formado sem operação montada.

- Consultório sem demanda, esperando que o sistema traga paciente.
- Clínica que quer barganhar preço como critério único, porque o Essencial resolve o custo e, mesmo assim, se a conversa começa por desconto o encaixe é fraco.
- Quem já disse que "vai testar por três meses e decide" antes mesmo de entender o mecanismo.

Sinal claro de encaixe fraco: se depois da conversa de diagnóstico você não conseguir citar nem um vazamento concreto da clínica, o lead ainda não amadureceu; devolver com dignidade é melhor que forçar uma venda que vira cancelamento em 60 dias.

Onde a HEApp encaixa e onde a HEApp encaixa mal

Encaixe forte:

- Clínica que atende por WhatsApp e a recepção passa metade do dia confirmando consulta por consulta.
- Consultório que perde paciente por demora no retorno.
- Operação que fecha o mês descobrindo buracos que ninguém viu.
- Médico que sai da consulta pra resolver pergunta da recepção.
- Prontuário atual que quebra o fluxo do atendimento.
- Clínica que gerencia por sensação, sem dado real de operação.

Encaixe fraco ou improvável:

- Rede hospitalar de grande porte com sistema próprio integrado ao HIS.
- Clínica que quer só emissão de nota fiscal.
- Consultório que atende três pacientes por semana.
- Médico que se descreve como "resistente a qualquer tecnologia" e não abre espaço pra conversa.

Se o encaixe é fraco, o certo é dizer: "pela sua rotina, a HEApp entraria com pouco proveito hoje, faz mais sentido a gente conversar de novo mais pra frente". Isso preserva a marca e o seu tempo.

Canais de prospecção e por onde o lead entra

A HEApp tem quatro caminhos ativos de entrada de lead, e cada um pede um tipo de abordagem diferente:

- Landing e formulário do site (medicapp.heapp.app.br): lead já viu o produto, já conhece o nome, já viu preço, e a conversa começa a partir do que ele viu.
- Redes sociais e conteúdo (perfil da HEApp, conteúdo do Amaro cofundador, conteúdos com influenciadores parceiros): o lead viu uma dor descrita, se reconheceu, pediu contato, e a conversa começa pela dor que o fisgou.
- Indicação de cliente ou parceiro: peso alto, taxa de conversão alta, e a conversa começa reconhecendo quem indicou e o que essa pessoa provavelmente disse.
- Prospecção ativa (visita presencial ou contato frio): lead ainda não conhece o produto, e a conversa começa pela rotina dele, sem partir da HEApp.

Nunca abra com "somos uma plataforma que...", e comece sempre pelo ponto de contato: se o lead veio pela landing, referencie a landing; se veio por indicação, cite quem indicou.

Qualificação, desqualificação e o critério pra convidar pra conversa

Antes de agendar demonstração, você precisa ter ouvido três coisas do lead, mesmo que em conversa curta:

-
- | | |
|----|--|
| 01 | Que tipo de clínica é (especialidade, número de médicos, tamanho de equipe). |
|----|--|
-
- | | |
|----|--|
| 02 | Qual é o maior peso operacional hoje (agenda, recepção, prontuário, gestão). |
|----|--|
-
- | | |
|----|--|
| 03 | Se ele é decisor ou precisa envolver sócio, gestor ou família. |
|----|--|
-

Sem essas três respostas, você não agenda demo, porque marcar demo pra quem não decidiu nada é queimar horário do time e do lead.

Critérios de qualificação positiva:

- Falou de sobrecarga da recepção ou de perda de paciente por demora.
- Falou que o sistema atual "trava" ou que "cada um usa o que dá".
- Falou de dificuldade pra ter visão da própria operação.
- Pediu pra ver preço só depois de entender o que muda na rotina.

Critérios de desqualificação:

- Só quer preço, sem contexto.
- Diz que quer "testar por três meses" antes de conversar sobre a operação.
- Não é decisor e não abre espaço pra envolver quem é.
- Pediu contato só pra comparar com outro sistema que já contratou.

Desqualificar cedo é economia de tempo pros dois lados, e vale ser feito com educação, com o canal aberto pra retomada futura.

Cadência de prospecção

A regra é aparecer com utilidade, e insistência queima marca em silêncio.

Contato 1 (dia 0): resposta ao formulário, mensagem ao lead ou primeira visita. Se abriu conversa, a intenção é entender a rotina, sem tentar vender.

Contato 2 (dia 1): reforço leve com um ponto de valor útil pra rotina dele. Nunca "só passando pra saber se pensou".

Contato 3 (dia 3): retomada com pergunta prática. Se houver silêncio, ofereça material útil (link do site, um caso de rotina que se parece com a dele).

Contato 4 (dia 7): tentativa de agendamento de conversa mais profunda ou demonstração.

Contato 5 (dia 14): nova tentativa se ainda houver abertura, com ângulo diferente do primeiro.

Contato 6 (dia 21): último contato ativo. Se não responder, encerra ciclo com elegância e reabre em 30 dias com novidade real.

Se em algum ponto o lead disser "prefiro que não me procurem", encerra imediatamente e agradece, porque o próximo médico da mesma cidade fica sabendo.

Scripts de abordagem por origem do contato

Os scripts abaixo são ponto de partida, não texto pronto. Adapte ao nome, à cidade, ao horário, ao contexto do lead, e antes de enviar releia se perguntando: "isso soa como um convite ou como uma abordagem?".

8.1. Lead veio pelo formulário da landing

Oi, doutor(a) [NOME], tudo bem? Sou [NOME], da HEApp. Vi que você deixou contato pelo nosso site. Antes de eu te explicar qualquer coisa, prefiro entender um pouco da sua rotina, pra saber se a gente encaixa de verdade. Consegue me contar como está a operação da clínica hoje?

8.2. Lead veio por rede social ou conteúdo

Oi, doutor(a) [NOME], tudo bem? Sou [NOME], da HEApp. Vi que você comentou no post sobre [TEMA]. Aquele ponto que a gente falou lá, sobre [DOR], costuma pesar de que jeito na sua rotina hoje?

8.3. Lead veio por indicação

Oi, doutor(a) [NOME], tudo bem? Sou [NOME], da HEApp. O(a) doutor(a) [QUEM INDICOU] pediu pra eu entrar em contato porque acredita que a gente pode ajudar aí na sua clínica. Ele(a) comentou brevemente que [CONTEXTO]. Antes de eu te apresentar o que fazemos, você tem cinco minutos pra me contar como está a rotina hoje?

8.4. Prospecção ativa (frio, sem histórico)

Oi, doutor(a) [NOME], tudo bem? Sou [NOME], da HEApp MedicApp. Nosso trabalho é organizar a operação de clínicas particulares pra reduzir o peso manual da equipe e devolver previsibilidade pra agenda. Antes de eu tomar mais tempo, faz sentido pra você a gente marcar quinze minutos pra eu entender como funciona a sua clínica hoje?

8.5. Visita presencial, primeiro contato com a recepção

Oi, tudo bem? Sou [NOME], da HEApp. Meu trabalho é ajudar clínicas a organizar a rotina, principalmente na parte que mais pesa na recepção. Passei por aqui rapidinho, e você teria dois minutos pra eu entender como vocês estão hoje com agenda, WhatsApp e confirmação?

A conversa de diagnóstico, ouvir antes de mostrar

Antes de abrir sistema, antes de mostrar tela, você conduz uma conversa de diagnóstico. Ela existe pra três coisas:

- Trazer à tona as dificuldades reais da operação, muitas ainda não verbalizadas.
- Fazer o médico perceber, por conta própria, onde a clínica perde tempo.
- Guardar as palavras exatas que ele usar, pra devolver na apresentação.

Blocos de perguntas de diagnóstico, para usar como cardápio, não como formulário:

Agenda e contato: - Como os pacientes marcam consulta hoje? - O maior volume vem por WhatsApp, telefone ou indicação? - Faltas e cancelamentos acontecem com que frequência? - Você sente que perde paciente por demora no retorno?

Recepção e equipe: - Qual tarefa consome mais tempo da secretária? - O que mais atrapalha a fluidez do dia: confirmação, retorno ou pós-consulta? - Em que parte da rotina o trabalho costuma ser feito?

Prontuário e atendimento: - Como fica o histórico do paciente hoje? - Acontece de perder tempo procurando informação durante a consulta? - O prontuário atual acompanha o ritmo do atendimento ou trava?

Documentos e prescrição: - Como você emite receita, atestado, solicitação de exame? - Assinatura digital já entrou na rotina ou ainda usa papel?

Gestão e visibilidade: - Você consegue enxergar a operação em tempo real ou descobre no fechamento do mês? - Existe algum indicador que você olha semanalmente hoje?

Tecnologia anterior: - Já usaram outro sistema? O que funcionou e o que travou? - Existe algum medo específico sobre trocar de sistema agora?

Regra dura: se identificar durante a conversa que a HEApp não resolve o problema real daquela clínica, encerra com honestidade, porque "faz mais sentido a gente conversar de novo daqui uns meses" preserva mais a marca que uma venda mal encaixada.

Como apresentar valor: problema citado, recurso, resultado

Depois da conversa de diagnóstico, a apresentação segue uma estrutura só:

problema citado → recurso da HEApp → resultado prático na rotina

Listar funcionalidades em sequência não convence; o que convence é mostrar que o problema que o médico acabou de descrever tem uma saída direta.

Exemplo aplicado:

Você disse que a recepção passa a manhã inteira ligando pra confirmar consulta. A HEApp resolve isso automatizando a confirmação no WhatsApp, e a agenda se atualiza sozinha, sem a secretária precisar ligar um a um. O efeito prático é a equipe liberada pra tarefa que exige atenção de verdade, com menos falta e menos remarcação de última hora.

Vá do mais doloroso pro menos doloroso, sem tentar cobrir todos os módulos. Se você citou três problemas na conversa, apresente três soluções, e o resto entra depois, quando o médico pedir.

O que priorizar sempre na apresentação:

- Menos esforço manual pra equipe.
- Menos retrabalho.

- Fim do improviso de última hora.
- Agenda mais previsível.
- WhatsApp organizado.
- Prontuário que não trava o ritmo.
- Visibilidade da operação sem depender de planilha.

Demonstração prática do sistema

A demo só acontece depois que o médico abriu o cenário na conversa, e serve pra materializar a solução dos problemas que já foram nomeados.

Se o médico tem pouco tempo:

Posso te mostrar em dois minutos como funciona [O QUE ELE CITOUCOMO MAIOR DOR]?

Se há espaço pra conversa mais longa, fluxo completo sugerido:

- Agendamento e IA no WhatsApp (Ana).
- Agenda inteligente (Flow).
- Confirmação e lembrete automáticos.
- Prontuário integrado (Core), com documento e assinatura digital (ID).
- Prescrição com base de medicamentos (Med), CID (Detect), exames (Labs).
- Indicadores em tempo real (Pulse).

Ordem na tela: comece sempre pelo que resolve a queixa principal, nunca pela ordem do menu.

- Problema é falta de paciente: comece por Flow e confirmação.
- Sobrecarga da recepção: WhatsApp e agenda integrados.
- Atendimento lento: fluxo do Core.
- Operação confusa: Pulse e indicadores.

O que evitar na demo:

- Falar demais de detalhe técnico.
- Navegar por muitas telas sem necessidade.
- Tentar mostrar tudo.
- Explicar módulo sem ligar ao problema real do médico.
- Mostrar interface sem traduzir em vida real da clínica.

Frases úteis durante a demo, para usar sem decorar:

- O paciente consegue agendar ou remarcar sem que a secretária responda na hora.
- Tudo funciona numa tela só, sem trocar de sistema.
- O que hoje depende de alguém lembrar passa a acontecer por regra.
- A vantagem principal é parar de perder tempo em tarefa que não precisa ser manual.

Planos, preços e composição da oferta

A HEApp tem três planos base, cobrados por médico por mês, e o preço vigente deve sempre ser conferido no catálogo antes de enviar proposta.

Essencial

Entrega: Core (prontuário), Labs (exames), Flow (agenda), Codes (TUSS), Detect (CID), Med (medicamentos), Guardian (LGPD).

- 1 a 5 médicos: R\$ 97 por médico por mês.
- 6 a 14 médicos: R\$ 67.
- 15 ou mais: sob consulta.

Pra quem: consultório menor que precisa de prontuário eletrônico completo com base clínica, agenda e conformidade LGPD, sem camada de automação de comunicação ou gestão.

Gestão é o plano mais vendido, e é onde mora a maior parte do valor da HEApp.

Entrega: tudo do Essencial mais Pulse (indicadores), Tower (mensageria), Duolink (pré e pós-consulta), Funnels (CRM automatizado), ID (assinatura digital ilimitada).

- 1 a 5 médicos: R\$ 197.
- 6 a 14 médicos: R\$ 167.
- 15 ou mais: R\$ 127.

Pra quem: clínica que quer visibilidade da operação, automação do fluxo de comunicação e CRM organizado. É o plano que o time comercial deve apresentar como padrão, exceto quando o encaixe pedir claramente o Essencial ou o Performance.

Performance

Entrega: tudo da Gestão mais Profit (financeiro), Supply (estoque), Ledger (contábil e fiscal com NFe).

- 1 a 5 médicos: R\$ 397.
- 6 a 14 médicos: R\$ 327.
- 15 ou mais: R\$ 227.

Pra quem: clínica de porte maior, que precisa de camada financeira e fiscal integrada, controle de estoque e emissão de nota fiscal eletrônica direto do fluxo.

Fora dos planos:

- HEApp Ana (IA de atendimento no WhatsApp) é contratação à parte, adicionável a qualquer plano.
- HEApp Anestesi (ficha pré-anestésica) hoje entra sob consulta.

Regras duras de preço:

- Preço nunca é o primeiro assunto. Se o lead abrir por preço, devolva com contexto: "antes de te passar valor, deixa eu entender rapidamente sua clínica pra saber qual plano faz sentido".
- Não improvise desconto. Qualquer condição fora da tabela passa pela alçada definida na operação.

- Não compare preço direto com concorrente. Compare o mecanismo e o que fica incluso.

Objeções centrais e como responder

Cada objeção tem uma leitura por trás; responder o texto sem enxergar o medo real é escorregar. As respostas abaixo cobrem as objeções mais comuns, e o catálogo completo mora em [objeco.es.md](#).

13.1. "Trocar sistema vai dar muito trabalho."

Medo real: caos da transição, agenda travada, equipe perdida.

Resposta:

Entendo. A transição é o ponto mais sensível de qualquer troca, por isso a gente estruturou pra rodar em paralelo; você não desliga o sistema atual da noite pro dia. A HEApp entra por fases, começando pelo que menos afeta o atendimento. A equipe usa o novo enquanto o antigo ainda está no ar, e a virada acontece quando todo mundo já está confortável.

13.2. "Vou perder dados do prontuário."

Medo real: perda do acervo clínico, questão legal.

Resposta:

Sua base fica preservada, sem risco. A migração de prontuário é parte do processo, sem custo extra. A gente importa histórico do sistema atual e mantém o acesso ao arquivo antigo durante a transição, então nenhum paciente perde histórico.

13.3. "Minha secretária não vai usar."

Medo real: resistência da equipe, curva de aprendizado, retrabalho.

Resposta:

Faz sentido essa preocupação. A gente estrutura a entrada com treinamento da equipe e acompanha os primeiros dias de perto, e além disso a HEApp foi desenhada pra tirar peso da secretária. A parte que ela mais odeia hoje, confirmar consulta por consulta, some, e o que sobra pra ela é o que exige atenção humana de verdade.

13.4. "Eu não tenho tempo pra aprender sistema novo."

Medo real: sobrecarga do médico, medo de curva de aprendizado.

Resposta:

Você não precisa aprender sistema, porque a HEApp foi desenhada pra ser usada, sem exigir estudo. O médico entra pelo prontuário, que segue a lógica clínica, e o resto acontece no fluxo. O treinamento inicial é curto e a gente fica próximo nas primeiras semanas.

13.5. "Isso vai virar mais uma assinatura parada."

Medo real: histórico de contratar ferramenta que não engatou.

Resposta:

Já vi essa história. Por isso a HEApp entra com acompanhamento nas primeiras semanas, pra garantir que a equipe está usando de fato. Se em 30 dias você sentir que não entrou na rotina, a gente conversa, porque o produto só faz sentido pra quem usa.

13.6. "Meu consultório é diferente, não sei se serve pra mim."

Medo real: crença de que a operação é excepcional, medo de solução genérica.

Resposta:

Toda clínica tem particularidade, por isso a conversa começa pelo diagnóstico, sem partir pra apresentação de cara. Se depois de entender a sua rotina eu perceber que a HEApp não encaixa, eu mesmo te digo, porque uma venda mal encaixada não faz sentido pra nenhum dos dois lados.

13.7. "Não acredito nessa promessa de ganho de tempo."

Medo real: ceticismo com promessa de eficiência, cansaço de discurso de marketing.

Resposta:

Ceticismo é saudável. A promessa da HEApp é reduzir tempo operacional manual em até 85% em cenários de operação muito manual, e isso serve como teto plausível, sem virar média garantida. O ganho vem da soma de dezenas de microtarefas que hoje consomem minutos e passam a consumir segundos ou deixam de existir. Se a sua operação já é muito organizada, o ganho é menor em percentual, e ainda relevante em previsibilidade e consistência.

13.8. "E se a internet cair?"

Medo real: dependência de conexão, medo de parar a operação.

Resposta:

A HEApp roda em nuvem, então precisa de internet como qualquer sistema moderno. Se cair a conexão do consultório, o médico continua atendendo e o registro fica em fila local, sincronizando quando volta, e não existe cenário de perder informação por queda de internet.

13.9. "Tenho medo de custo escondido."

Medo real: desconfiança de cobrança surpresa, letra miúda de contrato.

Resposta:

A tabela é essa que eu te mandei, sem taxa escondida. Ana e Anestesy são contratações separadas, e a gente sempre explica antes. Não existe cobrança por acesso, por usuário extra dentro do plano ou por atualização.

13.10. "Se não funcionar, fico preso no contrato."

Medo real: aprisionamento, medo de compromisso longo.

Resposta:

A contratação é mensal, e se em algum momento não fizer sentido continuar, a gente encerra sem multa. O que a HEApp pede é acompanhamento nos primeiros 30 dias pra garantir que o produto entrou de verdade na rotina, porque software parado não serve pra ninguém.

Condução para o fechamento

Encerrar é conduzir, sem pressionar.

Se o problema foi identificado, a solução foi entendida e o medo da mudança diminuiu, o fechamento vem como consequência natural.

Pergunta final de sondagem:

Tudo que a gente conversou faz sentido pra sua clínica hoje? Em que ponto você acredita que a HEApp traria mais alívio pra rotina?

Essa pergunta faz o médico reforçar com as próprias palavras os pontos que ele valorizou.

Se a resposta for positiva:

Só pra confirmar: o que mais te chamou atenção foi [PONTOS QUE ELE CITOU], correto? Se fizer sentido, a gente pode iniciar o cadastro agora mesmo e você começa a rodar já na semana que vem.

Se houver dúvida, ofereça caminho com menos compromisso imediato, sem insistência:

- Você prefere avaliar as informações com calma ou marcar uma segunda conversa com a sua equipe presente?
- Posso te enviar um resumo escrito do que a gente conversou e voltamos em três dias?

- Se ajudar, deixamos o cadastro iniciado, sem cobrança, pra facilitar a decisão caso queira seguir.

Se depender de sócio ou equipe:

Perfeito. Você prefere que eu envie um resumo objetivo pra você compartilhar, ou faz mais sentido a gente marcar uma conversa curta com todos os envolvidos pra tirar dúvida de uma vez?

O papel aqui é dar suporte pro decisor convencer os outros, sem largar o material e esperar.

Se a resposta for negativa:

Compreendo. Só pra meu aprendizado, o que foi determinante pra você não seguir agora?

Meta: entender a objeção real, manter relacionamento aberto, sair como consultor.

Finalização:

Vou deixar meu contato direto. Se em algum momento fizer sentido retomar a conversa, é só me chamar.

Acompanhamento pós-conversa e ritual de retomada

Raramente o contrato fecha no primeiro encontro, e o acompanhamento constante é o que converte a maioria dos casos.

O que registrar depois do contato:

- Nome de quem decide e de quem está na recepção.
- Formas de contato direto.
- Problemas relatados, na palavra do médico.

- Motivos de hesitação.
- Módulos que mais chamaram atenção.
- Data e ação do próximo passo.

Cronograma sugerido de retomada:

- Dia 1: mensagem curta agradecendo a conversa, reforçando um ponto de valor específico que ele citou.
- Dia 3: ligação curta pra esclarecer dúvida, se ele autorizou.
- Dia 7: envio de material útil (link do site, um exemplo de rotina parecida com a dele).
- Dia 14: nova tentativa de conversa se houver abertura.
- Dia 21: último contato ativo, com elegância.
- Mensal: novidade relevante ou caso parecido, com tom leve.

Modelos de mensagem:

Dia 1: > Oi, doutor(a) [NOME]. Obrigado pela conversa de hoje. Fico por aqui pra qualquer dúvida sobre como a HEApp pode encaixar aí na sua clínica, e se quiser, te mando aquele resumo do que a gente falou sobre [PONTO ESPECÍFICO].

Dia 7: > Oi, doutor(a) [NOME], tudo bem? Separei um exemplo de clínica com perfil parecido com a sua, que resolveu [DOR CITADA POR ELE] com a HEApp. Posso te enviar?

Dia 21: > Oi, doutor(a) [NOME]. Deixo meu contato direto caso futuramente faça sentido organizar a operação da clínica com mais previsibilidade. Um abraço.

Regra: tom de consultoria, sem cobrança, com educação se não houver interesse imediato, e a pergunta "e aí, já decidiu?" está proibida no acompanhamento.

Rotina diária e ritual semanal de calibragem

Rotina diária sugerida do assessor comercial da HEApp:

- Início do dia (30 min): revisa CRM, identifica leads de hoje pra retomada, prepara scripts personalizados.

- Bloco de manhã: contatos ativos e retornos. Ligações e mensagens vão nesse bloco, quando o médico costuma ter mais respiro.
- Meio do dia: apresentações e demos agendadas.
- Bloco de tarde: novos contatos, prospecção ativa, respostas a leads que entraram no dia.
- Fim do dia (30 min): registra tudo no CRM, o que foi dito, o que foi combinado, próximo passo.

Ritual semanal (toda sexta, 60 min):

- Revisa leads travados: por que travou, o que tentar diferente.
- Revisa leads perdidos da semana: o motivo real, o padrão.
- Revisa leads fechados: o que funcionou, replicar.
- Atualiza objeções novas que apareceram na semana, pra alimentar a biblioteca da operação.
- Alinha com o time se surgiu dúvida técnica sobre produto que precisa de resposta.

Checklist de ouro antes de apertar enviar

Antes de qualquer mensagem sair, passe a mensagem por essa lista:

- Está em primeira pessoa, natural, sem soar decorada?
- O contexto foi mencionado (canal de origem, quem indicou, tema do post)?
- Tem pergunta que abre conversa, sem afirmação que fecha?
- Está sem urgência fabricada, sem escassez, sem elogio genérico?
- Está sem termo técnico desnecessário?
- Está sem parede de texto?
- Se você recebesse essa mensagem de outra empresa, você responderia?
- O próximo passo está claro, ou fica dependendo do lead adivinhar?

Se qualquer item falhar, reescreve.



MedicApp

Documento de uso interno da operação comercial da HEApp MedicApp. Reprodução não autorizada.