

Mensagens prontas para cobrar o seu preço

O que responder no WhatsApp para passar o valor, lidar com o "tá caro" e fechar as encomendas de Natal sem trabalhar de graça.

15 mensagens prontas

5 situações do Natal

1 checklist antes de enviar

Nossa, tá caro... 😞

Entendo! Esse valor é porque faço tudo à mão, com ingredientes de qualidade, e a caixa já vai pronta para presente 📦

Antes de copiar e colar

Estas mensagens foram escritas para o dia a dia de quem vende doces de Natal pelo WhatsApp. Elas funcionam melhor quando você já sabe o seu preço, por isso use junto com a planilha.

Como usar

Troque tudo o que está entre colchetes, como **[nome]**, **[valor]** e **[data]**, pelas informações do seu pedido. Ajuste as palavras para o seu jeito de falar: a cliente precisa reconhecer você na mensagem. Dica: salve as que mais usa como **respostas rápidas** no WhatsApp Business.

3 regras que valem para todas as mensagens

1 Confira o preço na planilha antes de responder

Nunca responda o valor de cabeça. Abra a ficha ou o kit, confira e só depois mande.

2 Preço completo, sem pedir desculpa

Mande o valor com o que está incluso. Frases como "desculpa, é que" passam insegurança.

3 Toda mensagem termina com um próximo passo

"Posso reservar?", "Fechamos?", "Quer que eu mande foto?". Pergunta de fechamento, sempre.

01 Passar o preço

A primeira resposta define se a cliente enxerga um doce ou um presente. Mande o preço completo, com o que está incluso e o próximo passo.

Quando perguntam só "quanto custa?"

CLIENTE

Oi! Quanto custa a caixa de Natal?

VOCÊ

Oi, [nome]! Que bom que você gostou 🎄 Para eu te passar o valor certinho: é para presentear ou para servir? E mais ou menos quantas unidades você precisa?

Por que funciona: Perguntar antes evita mandar um preço solto. Você entende o pedido e oferece a opção certa.

Preço de um produto

VOCÊ

O [produto] sai por R\$ [valor] cada. É feito com [ingrediente principal] e vai embalado em [embalagem]. Para o Natal, estou fechando encomendas até [data]. Quer que eu reserve para você?

Por que funciona: Valor, o que está incluso, prazo e uma pergunta de fechamento. Nada de "fica a seu critério".

Preço de um kit de Natal

VOCÊ

A [nome do kit] sai por R\$ [valor] e vem com:

- [item 1]
- [item 2]
- [item 3]

Tudo em [caixa/embalagem], com laço e cartãozinho, pronta para presentear 🎁
Posso separar a sua?

Por que funciona: Listar os itens mostra o que a cliente leva. O preço deixa de ser comparado com "um docinho".

Encomenda grande ou de empresa

CLIENTE

Preciso de 50 caixinhas para os funcionários. Quanto fica?

VOCÊ

Que legal, [nome]! Para 50 unidades da [nome do kit], o valor fica R\$ [valor] cada, total de R\$ [total]. Para essa quantidade, peço 50% de sinal para reservar a data e o restante na entrega, dia [data]. Fechamos?

Por que funciona: Use a aba 8 da planilha antes de responder. Assim você já sabe até onde pode ir no desconto.

02 Quando a cliente diz "tá caro"

"Tá caro" quase nunca quer dizer "não vou comprar". Na maioria das vezes, quer dizer "me ajuda a entender" ou "tem uma opção menor?".

Explicar o valor sem pedir desculpa

CLIENTE

Nossa, tá caro...

VOCÊ

Entendo, [nome]! Esse valor é porque uso [ingrediente de qualidade], faço tudo à mão no dia da entrega e a embalagem já vai pronta para presente. É um doce que chega bonito e fresquinho na casa de quem você ama 🍪

Por que funciona: Você explica, não se justifica. Nunca diga "desculpa, é que...".

Oferecer uma opção menor

CLIENTE

Não tem nada mais em conta?

VOCÊ

Tenho sim! A [opção menor] sai por R\$ [valor] e vem com [itens]. É a mesma receita, só que em tamanho menor. Fica ótima para lembrancinha. Quer que eu te mande foto?

Por que funciona: Você mantém a venda sem baixar o preço do produto principal.

"Achei mais barato em outro lugar"

CLIENTE

Vi uma moça vendendo por menos.

VOCÊ

Imagino, [nome], tem muita opção bonita no Natal! O meu valor considera [ingrediente], o acabamento e a entrega no prazo certinho. Se quiser, posso te ajudar a montar uma opção dentro do seu orçamento. Quanto você pensou em investir?

Por que funciona: Não fale mal da concorrente. Volte a conversa para o que você entrega e para o orçamento dela.

"Vou pensar" (no dia seguinte)

CLIENTE

Vou pensar e te falo.

VOCÊ

Claro, [nome]! Só te aviso que estou fechando as encomendas de Natal até [data] e a agenda do dia [data de entrega] está quase completa. Se decidir, me chama que eu garanto o seu horário 😊

Por que funciona: Só use se o prazo for real. Prazo inventado queima sua confiança.

03 Pedido de desconto

Desconto não é proibido. Proibido é dar desconto sem saber quanto sobra. Antes de responder, confira o preço mínimo na planilha.

"Faz um descontinho?"

CLIENTE

Faz um descontinho pra mim?

VOCÊ

Para esse pedido não consigo mexer no valor, [nome], porque ele já está bem calculado com os ingredientes de Natal. Mas, se você fechar [X unidades ou mais / com pagamento à vista], consigo fazer R\$ [valor]. Pode ser?

Por que funciona: Desconto em troca de algo: mais quantidade ou pagamento antecipado. Nunca de graça.

Quando precisa dizer não

CLIENTE

Faz por R\$ [valor bem abaixo]?

você

Queria muito te atender, [nome], mas por esse valor eu ficaria no prejuízo e não consigo manter a qualidade que você merece. O menor valor que consigo é R\$ [preço mínimo]. Se preferir, monto uma opção menor dentro do que você pensou



Por que funciona: Dizer o preço mínimo com segurança é melhor do que trabalhar de graça em dezembro.

04 Fechar o pedido e combinar prazos

Pedido de Natal sem sinal e sem data combinada vira dor de cabeça no dia 23. Deixe tudo por escrito.

Confirmar o pedido

CLIENTE

Pode fazer, quero sim!

você

Oba, [nome]! 🎄 Confirmando seu pedido:

- [quantidade] [produto/kit]
- Total: R\$ [valor]
- Entrega/retirada: [data] às [horário], em [local]

Para reservar, o sinal é de R\$ [50%] via Pix: [chave]. O restante na entrega. Assim que o Pix cair, sua data está garantida!

Por que funciona: Resumo por escrito evita mal-entendido. O sinal garante que a cliente não desista em cima da hora.

Avisar o prazo de encomendas

você

Oi, [nome]! Passando para avisar que as encomendas de Natal da [sua marca] vão até [data] ou até a agenda lotar 🎄 Se quiser garantir os doces da sua ceia ou os presentes, me chama por aqui!

Por que funciona: Mande para clientes antigas no começo de dezembro. É venda que você não precisaria fazer anúncio para conseguir.

Cliente pedindo fora do prazo

CLIENTE

Ainda dá tempo de encomendar pra amanhã?

você

Oi, [nome]! Para amanhã a agenda já fechou, para eu conseguir entregar tudo com a qualidade de sempre. Para o dia [data] ainda tenho [X] vagas. Quer que eu reserve uma para você?

Por que funciona: Proteger sua agenda é proteger a qualidade. Ofereça a próxima data disponível.

05 Depois da entrega

A cliente de Natal pode virar a cliente de Páscoa, de aniversário e do Natal que vem. A mensagem certa depois da entrega cuida disso.

Agradecer e pedir indicação

você

[Nome], obrigada por escolher a [sua marca] para o seu Natal! 🧡 Se gostou, me conta o que achou? E se puder me marcar numa foto no Instagram (@[seu @]), me ajuda muito. Indicações de amigas são sempre bem-vindas 🎄

Por que funciona: Pedido de foto e indicação é feito no momento em que ela está mais feliz com a compra.

Lembrete para a próxima data

você

Oi, [nome]! Feliz Ano Novo 🎉 Quero te agradecer de novo pela encomenda de Natal. Quando tiver aniversário ou outra comemoração, lembra de mim? Vou adorar fazer parte de novo!

Por que funciona: Mantém o contato vivo sem parecer anúncio.

Checklist antes de enviar o preço

Leva 30 segundos e evita a maioria dos prejuízos de dezembro.

- ☐ Conferi o preço na planilha (ficha, kit ou encomenda em volume).
- ☐ O valor inclui embalagem, laço e cartão.
- ☐ Disse o que vem no produto ou no kit.
- ☐ Informei data de entrega ou retirada.
- ☐ Informei o sinal e a forma de pagamento.
- ☐ Terminei com uma pergunta de fechamento.

O preço certo é o que deixa você trabalhar tranquila

Cliente que valoriza o seu doce existe, e ela entende o seu valor quando você explica com segurança. Use a planilha para saber o seu número e estas mensagens para cobrar por ele.

Dúvidas? Escreva para bliss.doces1@gmail.com.