Como usar as respostas prontas

GUIA DE USO · FILIPE CHAGAS · @FILIPECHAGAS.CO

1. Para quem é

É pra você se tem clínica de estética, lash, sobrancelha, house cleaning ou outro serviço com agenda nos EUA e recebe "how much?", "price?" ou "quanto custa?" no comentário ou no direct.

Não é pra você se ainda não definiu os seus preços. Nesse caso, defina uma faixa primeiro (mínimo e máximo) e volte aqui.

2. Como usar em 15 minutos

1. Abra as notas do celular e crie uma nota chamada "Respostas".
2. Escolha 1 resposta de cada bloco (A, B, C e D) que combina com o seu serviço.
3. Troque todos os [colchetes] pelos seus dados: cidade, preço, dias e horários.
4. Salve as 4 na nota. Se o seu celular permite atalho de texto, crie um atalho pra cada uma (ex.: digitar "hm1" vira a resposta inteira).
5. Abra os comentários dos seus últimos 9 posts e responda quem ficou sem resposta, usando o bloco A e depois o B no direct.
6. Daqui pra frente, responda em menos de 1 hora. Quem comentou já quis; sem resposta, esfria.

3. Exemplos

House cleaning em Pompano Beach. Comentário: "how much for biweekly?". Resposta pública: A1. No direct: B1 com "starts at $[preço] for a 2-bed home" e a pergunta dos quartos.

Clínica de estética em Miami. Comentário: "price for botox?". Resposta pública: A4. No direct: B3, oferecendo a avaliação de 15 minutos.

Lash designer em Orlando. Direct: "quanto é o volume?". Resposta: B4 com dois horários. Sem resposta em 24 horas: C2.

House cleaning em Framingham. A cliente achou caro. Resposta: D1 explicando a equipe com seguro e oferecendo a rotina mensal.

Exemplos ilustrativos. Não são clientes reais.

---

4. Erros comuns

- **Mandar só o preço.** Preço sem pergunta encerra a conversa. Sempre termine com uma pergunta ou com dois horários.
- **Responder no dia seguinte.** O cliente local pede orçamento pra 3 empresas. A que responde primeiro costuma levar.
- **Colocar o preço no comentário público.** Leve pro direct. Lá você explica o que está incluído.
- **Traduzir ao pé da letra do português.** Use os modelos em inglês como estão e mude só os colchetes.
- **Dar desconto na primeira objeção.** Mostre o que está incluído antes. Desconto vem por último, se vier.
- **Mandar follow-up todo dia.** Uma vez em 24 horas e outra em 3 dias. Depois, pare.

---

5. Próximo passo

Responder rápido resolve uma parte. A outra parte é fazer chegar comentário todo dia, com gente que já quer o seu serviço.

Eu sou o Filipe Chagas, social media e estrategista de negócios brasileiros nos EUA. No meu trabalho, cada post termina com uma palavra-chave, e quem comenta recebe a resposta na hora, no direct, com o caminho até a sua agenda. Por mês são 30 roteiros de reels e 30 carrosséis, a página com formulário e um relatório toda segunda mostrando de onde veio cada contato.

Se quiser, a gente conversa 30 minutos sobre o seu Instagram. Me chama no WhatsApp pelo botão da mesma página onde você baixou este material.

Garantimos processo, nunca resultado. Orgânico de propósito.