

Scripts de Prospecção

Donos de Imobiliária — Veloz Sistemas

Este material reúne os principais scripts prontos para abordar donos de imobiliárias que ainda não conhecem a Veloz Sistemas. Cada mensagem foi pensada para um canal e momento específico — use a versão que melhor se encaixa no seu contexto.

WhatsApp — Abordagem Inicial

01 Primeiro contato — gancho com dor

■ Canal: WhatsApp | Versão: Alta conversão — pergunta que gera reflexão

Oi [Nome], tudo bem? ■

Vi que você tem uma imobiliária e queria te fazer uma pergunta rápida:

Quantos leads chegam no seu WhatsApp depois das 18h ou no fim de semana que você só vê na segunda-feira?

A gente ajuda imobiliárias a não perderem mais esses contatos — um agente de IA responde na hora, qualifica o lead e já agenda a visita automaticamente, mesmo enquanto você dorme.

Faz sentido conversar 5 minutinhos sobre isso?

■ Personalize sempre com o nome da pessoa e, se possível, o nome da imobiliária. Envie entre 9h–11h ou 14h–16h de terça a quinta para maior taxa de abertura.

02 Primeiro contato — direto ao ponto

■ Canal: WhatsApp | Versão: Perfil mais objetivo / dono experiente

Oi [Nome]! Sou o [Seu nome] da Veloz Sistemas.

Trabalhamos com imobiliárias instalando um agente de IA no WhatsApp que atende leads 24h, qualifica e já agenda visitas sozinho — sem precisar de nenhum atendente extra.

O custo começa em R\$297/mês e fica ativo em 15 dias. Tem imobiliária aqui na região usando e os resultados têm sido bem expressivos.

Posso te mostrar como funciona numa chamada rápida essa semana?

Follow-up — Sem Resposta

03 Follow-up com prova social

■ Canal: WhatsApp | Versão: Enviar 2 dias após mensagem sem resposta

Oi [Nome], passei aqui só pra reforçar o contato de ontem. ■

Uma imobiliária de [cidade/segmento similar] começou a usar nosso agente há 30 dias. Em 3 semanas já estava com visitas sendo agendadas automaticamente às 23h — sem nenhum atendente envolvido.

Se tiver 15 minutos essa semana, posso te mostrar exatamente como funciona. É sem compromisso.

Qual o melhor horário pra você?

04 Encerramento elegante

■ Canal: WhatsApp | Versão: Último contato — libera o lead sem queimar a ponte

Oi [Nome], prometo que é minha última mensagem por agora. ■

Se a ideia de ter o WhatsApp da sua imobiliária atendendo leads 24h e agendando visitas sozinho não fizer sentido pra você neste momento, sem problema nenhum.

Mas se quiser ver como funciona antes de decidir, é só falar. A demo é rápida e gratuita.

www.velozsistemas.digital/landing.php

Qualquer coisa, estou por aqui. ■

Instagram — Direct Message

05 DM — gancho com curiosidade

■ Canal: Instagram DM | Versão: Abordagem leve, tom informal

Oi [Nome]! Vi os imóveis que você anuncia e fiquei curioso — você tem alguém respondendo os leads que chegam pelo Instagram fora do horário comercial?

A gente ajuda imobiliárias a nunca mais perderem um lead por demora na resposta. Um agente de IA atende na hora, qualifica e já agenda a visita — 24h por dia.

Posso te mandar um vídeo curto mostrando como funciona?

■ No Instagram, sempre interaja antes (curta ou comente algo do perfil) para o DM não cair em 'solicitações'. Mensagens curtas e com pergunta funcionam melhor que textos longos.

E-mail Frio

06 E-mail frio — estrutura problema > solução > CTA

■ Canal: E-mail | Versão: Assunto: Seu WhatsApp está perdendo leads depois das 18h?

Olá, [Nome].

Todo dia, imobiliárias perdem clientes por um motivo simples: o lead manda mensagem fora do horário comercial, não recebe resposta rápida e fecha com o concorrente que respondeu primeiro.

A Veloz Sistemas resolve exatamente isso. Instalamos um agente de IA no WhatsApp da sua imobiliária que:

- Responde leads em 3 segundos, 24h por dia
- Qualifica o interesse automaticamente
- Agenda visitas na sua agenda sem precisar de atendente

O custo começa em R\$297/mês e fica ativo em 15 dias. Sem fidelidade mínima.

Se quiser ver como ficaria funcionando na prática, posso te mostrar numa chamada de 15 minutos essa semana.

É só responder esse e-mail com o melhor horário.

Atenciosamente,

[Seu nome] — Veloz Sistemas

(11) 97869-9645 | www.velozsistemas.digital

Reaquecimento — Lead Frio (14+ dias)

07 Reaquecimento com case recente

■ Canal: WhatsApp | Versão: Usar após 14 dias sem resposta — nova abertura

Oi [Nome]! Apareci de novo porque tive um case recente que achei que poderia te interessar.

Uma imobiliária começou a usar nosso agente de IA no WhatsApp e na primeira semana teve 3 visitas agendadas automaticamente num sábado à noite — sem nenhum corretor online.

O lead chegou pelo anúncio, o agente respondeu em 3 segundos, qualificou e já marcou na agenda. Quando o corretor chegou na segunda, só foi confirmar.

Posso te mostrar ao vivo como ficaria funcionando no seu número?

Respostas às Objeções Mais Comuns

Objeção: "Já tenho um corretor que responde os leads."

Resposta: Ótimo! O agente não substitui o corretor — ele age enquanto o corretor está ocupado, dormindo ou no fim de semana. O corretor fica livre pra fechar, não pra ficar digitando "Oi, tudo bem?" às 23h.

Objeção: "Meus clientes vão perceber que é IA e não vão gostar."

Resposta: A maioria não pergunta. E quando a resposta é boa e rápida, isso não importa. Você controla 100% o tom, o nome e o conteúdo. Pode até dar um nome humano pro agente se preferir.

Objeção: "Não sei se funciona pro meu tipo de imobiliária."

Resposta: Exatamente por isso quero mostrar ao vivo. Em 15 minutos você vê como seria no seu contexto específico — sem precisar contratar nada antes.

Objeção: "Achei caro."

Resposta: R\$297/mês é menos que 4% do salário de um atendente com encargos. E o agente trabalha 24h, 7 dias por semana, sem férias, sem atestado e sem limite de conversas simultâneas.

Boas Práticas Gerais

Horário ideal de envio	Terça a quinta, entre 9h–11h ou 14h–16h. Evite segunda de manhã e sexta à tarde.
Personalização mínima	Sempre use o nome da pessoa. Se possível, mencione o nome da imobiliária ou um imóvel que ela anuncia.
Tom certo	Donos de imobiliária são práticos e céticos com vendedor. Seja direto, mostre a dor real e não force — pergunte.
A pergunta é o gatilho	Começar com uma pergunta que o dono já sabe a resposta cria um micro-comprometimento mental antes de qualquer venda.
Não sobrecarregue de follow-up	Máximo 2 tentativas antes de arquivar. Quem quer, responde. Insistência demais queima o lead para o futuro.
Landing page para fechar	Sempre que possível, envie o link: www.velozsistemas.digital/landing.php — ela já faz boa parte da venda sozinha.

