MATERIAL COMPLEMENTAR / AULÃO PARA TIMES COMERCIAIS

Biblioteca de prompts para auditar o CRM e acelerar receita

48 análises acionáveis + 2 prompts mestres para auditar o CRM, priorizar oportunidades e acelerar receita. Material complementar do nosso Aulão para Times Comerciais.

O que este documento ajuda a responder

Onde o processo está quebrando? Quem merece contato hoje? Qual negociação tem evidência real de fechamento? Quanto falta para a meta e quais ações são capazes de reduzir o gap?

01 / AUDITAR Descobrir gargalos, falhas de execução, qualidade de dados e vazamentos no funil.

02 / PRIORIZAR Encontrar oportunidades, follow-ups e clientes com maior sinal de intenção.

03 / AGIR Gerar planos por responsável, prazo, abordagem e impacto estimado sobre a meta.

Uma biblioteca prática para quem precisa sair do relatório e chegar à ação: líderes comerciais, vendedores, operações e profissionais de CRM. A aula completa mostra como utilizar MCP para trabalhar com dados do CRM; os prompts deste guia podem ser executados com integrações autorizadas ou exportações atualizadas.

Quer aprender a usar MCP na prática?

Aulão para Times Comerciais por R$ 9,90. **Acesse a aula completa na Hotmart**

Como usar

Comece pelo Prompt Mestre de Contexto na conversa em que a IA terá acesso autorizado aos dados do CRM. Depois, rode o diagnóstico 360º ou escolha uma análise específica. Se trocar de conversa, repita o contexto e confira se os dados continuam atualizados.

1. Conecte a fonte autorizada ou envie exportações atualizadas de negócios, contatos, atividades e conversas.
2. Preencha meta, datas, timezone, etapas, horários de atendimento e critérios de negócio ganho.
3. Peça a análise com links/IDs de registros e janela temporal explícita.
4. Valide uma amostra dos achados no CRM antes de agir e atribua cada ação a uma pessoa.
5. Rode novamente em cadência diária ou semanal e compare o que mudou.

Como usar MCP para analisar o CRM

Eu organizei estes prompts dentro do nosso Aulão para Times Comerciais. Na aula, explico como usar o MCP (Model Context Protocol) para conectar a IA a fontes compatíveis e autorizadas, localizar informações no CRM e transformar dados de atendimento, pipeline e atividades em decisões comerciais.

Aqui você tem as perguntas prontas para copiar e rodar. Na aula completa, eu mostro o caminho de aplicação, inclusive o que conferir antes de confiar nas respostas. MCP não substitui permissão de acesso, qualidade de dados nem validação do resultado.

Quer ver o passo a passo na prática?

Garanta o Aulão para Times Comerciais por R$ 9,90. Eu mostro como usar MCP e como aplicar as análises para identificar gargalos, priorizar follow-ups e encontrar oportunidades de fechamento.

Assistir à aula completa na Hotmart por R$ 9,90

Limite importante

A IA não acessa automaticamente o CRM. Sem integração, exportação ou evidências de conversas, ela deve declarar o que não consegue medir. Use somente ambientes autorizados, minimize dados pessoais, evite anexar informações sensíveis desnecessárias e respeite preferências de contato e LGPD.

Checklist mínimo de dados

Fonte	Campos mínimos
Negócios	ID/link, nome, valor, moeda, etapa, proprietário, criação, última atividade, próximo passo, data prevista de fechamento, status e data de ganho/perda.
Pessoas/empresas	ID/link, origem, segmento, relacionamento, responsável, situação de contato, opt-out quando aplicável.
Atividades	Data/hora, tipo, usuário, resultado, vínculo com lead/negócio, reunião agendada/realizada, próxima atividade.

Conversas	Data/hora da entrada do lead, primeira resposta humana útil, canal, mensagens e indicadores de intenção, quando autorizados.
Gestão	Meta do mês, receita fechada reconhecida, regra de atribuição, capacidade do time, horários de trabalho e SLA.

Definições que evitam análises erradas

Gap de meta: Meta mensal menos receita efetivamente fechada e elegível no período. Pipeline não equivale a receita.

Tempo de primeira resposta: Primeira resposta humana útil menos timestamp da entrada do lead; apresentar tempo corrido e, se definido, horário comercial. Separar mensagens automáticas.

Oportunidade quente: Negociação com sinais observáveis e recentes: reciprocidade, decisão, orçamento, proposta, data e próximo passo. Etapa avançada isoladamente não prova intenção.

Follow-up vencido: Atividade prevista no passado sem conclusão registrada, distinguindo ausência de registro de ausência real de contato.

Forecast: Projeção probabilística, não promessa. Declarar fórmula, supostos, dados incompletos e cenário alternativo.

Prompt mestre de contexto

Cole antes dos outros prompts

Você é auditor(a) de CRM, Sales Operations e Revenue Operations. Trabalhe EXCLUSIVAMENTE com os dados que eu disponibilizar ou com as fontes autorizadas a que tiver acesso. Contexto: empresa [EMPRESA]; mercado/produto [PRODUTO]; moeda [MOEDA]; hoje [DATA_HOJE]; período de análise [INÍCIO–FIM]; meta do mês [META]; receita ganha até hoje [RECEITA, SE CONHECIDA]; etapas do funil [ETAPAS]; regra de negócio ganho [REGRA]; horário comercial e timezone [HORÁRIO/FUSO]; SLA de resposta [SLA]; responsáveis [TIME]; ticket médio [TICKET, SE CONHECIDO]. Regras: não invente registros, valores, datas, conversas, motivos nem probabilidade de fechamento; apresente critério de cálculo, universo analisado e campos faltantes; separe fatos de hipóteses; traga ID/link de origem para cada oportunidade; sinalize dados sem atualização ou possíveis duplicidades; exclua perdas, ganhos e contatos sem autorização de abordagem de recomendações de prospecção quando aplicável; não trate ausência de registro como prova de que ninguém agiu. Ao final, sempre gere: achados, impacto no resultado, ranking priorizado, próxima ação, responsável, prazo, evidência e nível de confiança.

2 prompts para rodar imediatamente

MESTRE A | Auditoria 360º do processo

Audite o meu CRM do início ao fim: captação, distribuição, primeiro atendimento, qualificação, agendamento, proposta, negociação, fechamento e pós-venda. Reconstrua o processo como ele de fato acontece a partir dos dados e compare com as regras declaradas. Para cada etapa, calcule volume, taxa de avanço, tempo de permanência, inatividade, perdas e qualidade do registro. Mostre os 5 maiores vazamentos com evidências

(IDs/links, período e denominadores), causas prováveis separadas de fatos, implicação financeira quando calculável, e uma correção objetiva. Entregue um mapa do processo real, um funil com gargalos, uma matriz de risco e um plano de 7 dias com dono, prazo e métrica para verificar melhora. Não presuma acesso a dados ausentes.

MESTRE B | Plano de fechamento para a meta do mês

Minha empresa precisa fechar o mês na meta de [VALOR]. Usando os negócios abertos, atividades, propostas, reuniões, interações recentes e receita já ganha, calcule o gap real e priorize as 15 melhores oportunidades para agir nesta semana. Para cada negócio, apresente ID/link, valor, etapa, data estimada, último sinal do cliente, dias sem interação, objeção identificada, próximo passo, pessoa responsável, justificativa da prioridade e chance qualitativa de avanço (alta/média/baixa, com evidências). Separe: fechar agora, destravar, reativar e não priorizar. Monte plano diário de contato e um cenário conservador, base e otimista, deixando premissas claras e sem contar o mesmo negócio duas vezes. Indique o que falta para recomendar contato com segurança.

01 | AUDITORIA DO PROCESSO COMERCIAL

Descobrir como o CRM está sendo usado e onde a receita escapa.

01 Mapear o processo real

Decisão: Revelar o fluxo observado, não apenas o desenhado.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Reconstrua o processo comercial real usando timestamps, transições de etapa, atividades e handoffs. Descreva as rotas mais comuns da entrada ao ganho/perda, os desvios, as etapas puladas, os pontos de espera e as tarefas manuais. Compare com o fluxo oficial [FLUXO, SE EXISTIR]. Entregue um mapa textual por etapa: entrada, critérios de avanço, responsável, saída e exceções. Diferencie fatos registrados de hipóteses. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Histórico de etapas, atividades e política de funil.

02 Etapas mal definidas

Decisão: Descobrir se o pipeline representa decisões reais.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Audite os critérios de entrada e saída de cada etapa. Encontre negócios em etapas incompatíveis com evidências registradas (ex.: proposta sem proposta, negociação sem retorno, ganho sem valor). Liste por etapa número/percentual de inconsistências, exemplos com IDs, causa provável, regra recomendada e como medir adesão daqui para frente. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Etapa atual, histórico, documentos/atividades, regras.

03 Vazamento entre etapas

Decisão: Encontrar o maior gargalo de conversão.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Calcule volumes e taxas de conversão por transição para coortes comparáveis em [PERÍODO]. Mostre onde ocorre a maior perda absoluta e relativa, o tempo médio e mediano de avanço e os principais motivos documentados. Não confunda estoque atual com conversão de coorte. Priorize 3 intervenções por impacto e esforço. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Datas de transição, resultado e origem.

04 Tempo parado por etapa

Decisão: Identificar negócios travados.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Meça o aging dos negócios abertos por etapa com mediana, p75 e p90, distinguindo idade total e tempo desde última interação significativa. Liste negócios que ultrapassaram [LIMITE POR ETAPA] ou destoam da distribuição histórica. Explique potencial impacto e sugira tratamento individual por prioridade. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Etapa, datas de entrada e atividade.

05 Handoffs e responsabilidades

Decisão: Encontrar perdas na passagem entre times.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Audite a passagem marketing→SDR→vendas→sucesso do cliente conforme nossas etapas reais. Meça esperas, mudanças de owner, ausência de tarefas e perdas após a transferência. Entregue exceções por equipe, exemplos concretos e 5 acordos operacionais de handoff verificáveis. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Mudanças de responsável, eventos e SLA.

06 Execução por vendedor

Decisão: Distinguir falha de processo de falha de execução.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Compare a aderência ao processo entre responsáveis: atualizações de etapa, registro de atividades, tempo de resposta, follow-ups vencidos, negócios sem próxima ação e conversão por coorte e mix de leads. Mostre diferenças sem concluir causalidade só pela correlação. Indique coaching e ajustes de processo específicos. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Owner, atividades, coortes e fonte.

07 Qualificação comercial

Decisão: Verificar se o time trabalha os leads certos.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Audite as perguntas e critérios efetivamente registrados na qualificação: perfil, necessidade, urgência, orçamento, autoridade e próximo passo, adaptados ao nosso método [MÉTODO]. Identifique avanço precoce, oportunidades sem evidência mínima e bons leads não qualificados. Recomende campos obrigatórios úteis, evitando burocracia desnecessária. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Notas, campos de qualificação e etapa.

08 Motivos de perda

Decisão: Tirar aprendizado de negócios perdidos.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Analise oportunidades perdidas em [PERÍODO] por etapa, valor, motivo documentado, segmento, origem e responsável. Separe perda real de "sem resposta", motivo genérico e ausência de informação. Agrupe padrões sem inventar causas, destaque oportunidades de melhoria de produto, oferta ou abordagem e proponha ações testáveis. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Negócios perdidos e motivo de perda.

09 Auditoria da jornada completa

Decisão: Conectar vendas, onboarding e receita.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Escolha amostra representativa de negócios ganhos e perdidos e audite a jornada desde o primeiro contato até a entrega/onboarding, quando disponível. Mostre onde houve atrito, retrabalho, promessas divergentes, atraso ou quebra de expectativa. Monte plano por área e a métrica que confirmará melhora. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Interações, estágio e pós-venda.

02 | QUALIDADE E CONFIABILIDADE DO CRM

Saber se os dados permitem tomar decisões.

10 Negócios sem próximo passo

Decisão: Eliminar o pipeline sem plano.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Identifique todos os negócios abertos sem próxima atividade futura válida, inclusive aqueles com data estimada de fechamento no mês. Agrupe por valor, etapa, responsável e dias sem contato. Liste os 20 de maior exposição e proponha ação específica com prazo, citando registro e limitação do dado. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Negócios, tarefas futuras e atividades.

11 Leads sem dono

Decisão: Corrigir distribuição e abandono.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Localize leads e oportunidades sem responsável, com owner inválido ou com mudanças repetidas de owner. Meça quantidade, idade e valor em risco por origem e etapa. Diferencie backlog operacional de registros arquivados e recomende regra de roteamento e alerta. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Owner, status, data de criação.

12 Campos que impedem previsão

Decisão: Priorizar qualidade útil de cadastro.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Audite completude e coerência dos campos críticos para previsibilidade: valor, etapa, close date, motivo de perda, próxima atividade, origem e segmento. Mostre percentuais de ausência e conflitos, sem cobrar campos irrelevantes. Priorize 5 correções por impacto no forecast e facilidade. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Dicionário de campos e exportação.

13 Duplicados e oportunidades artificiais

Decisão: Evitar dupla contagem de pipeline.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Detecte possíveis duplicidades de contatos, empresas e negócios com critérios explícitos (email, domínio, nome, período, similaridade e contexto). Não realize merge automático. Liste pares com IDs, evidência e risco de contagem duplicada, com proposta de validação humana. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: IDs, empresa, contato, timestamps e valores.

14 Histórico e rastreabilidade

Decisão: Separar atividade real de registro de fachada.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Verifique se as negociações possuem histórico suficiente para explicar cada mudança relevante de etapa, data e valor. Sinalize alterações retroativas, datas incoerentes e atividade criada após os fatos sem acusar manipulação. Recomende controles simples de auditoria e trilha de decisão. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Audit log, alterações de campos e atividades.

03 | TEMPO DE RESPOSTA E CONTATO

Tratar velocidade de atendimento como variável de conversão.

15 SLA de primeira resposta

Decisão: Descobrir quanto demora o atendimento.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Calcule o tempo da entrada do lead até a primeira resposta humana útil, separando respostas automáticas, horário corrido e horário comercial [FUSO/HORÁRIO]. Exiba p50, p75, p90, percentual dentro do SLA [SLA], volume e casos sem resposta. Segmente por canal, origem, time e responsável; apresente IDs dos piores casos e impacto na conversão quando a amostra permitir. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Entrada, mensagens, autores, canal, horário.

16 Fila de leads sem resposta

Decisão: Recuperar oportunidades abandonadas.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Liste leads recebidos em [JANELA] sem resposta humana identificável. Priorize aqueles com intenção explícita, alto encaixe ou demanda recente; exclua contatos já ganhos, descartados, duplicados e opt-out. Entregue nome/ID, motivo do alerta, tempo aguardando, responsável e melhor próximo passo. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Entrada, conversas e status.

17 Velocidade versus conversão

Decisão: Testar o efeito da demora.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Separe leads por faixas de tempo até primeiro atendimento ([FAIXAS]) e compare taxas de reunião, oportunidade e ganho, controlando quando possível origem, horário e perfil do lead. Traga denominadores e intervalos/amostras; trate associação como associação, sem atribuir causalidade automaticamente. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: SLA, origem, etapas e desfechos.

18 Qualidade da primeira resposta

Decisão: Ir além da velocidade.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Audite uma amostra de primeiras respostas e classifique utilidade, personalização, pergunta de diagnóstico, clareza, próximo passo e excesso de mensagens automáticas. Dê exemplos anonimizados, pontuação justificada e treinamento prático com antes/depois da mensagem. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Mensagens autorizadas e critérios.

19 Cadência de contato

Decisão: Avaliar persistência sem insistência cega.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Meça tentativas de contato por lead, intervalos, canais, respostas e resultados por etapa. Encontre quem foi abandonado cedo demais e quem recebeu contatos excessivos. Sugira uma cadência por perfil com regra de parada, respeito a opt-out e critérios de reabertura. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Sequência de atividades e respostas.

20 Reunião para proposta

Decisão: Evitar que conversas quentes esfriem.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Para reuniões realizadas em [PERÍODO], meça quanto tempo levou para enviar resumo, proposta e próximo passo, quando aplicável. Liste reuniões sem encaminhamento, pendências do vendedor e atrasos de proposta. Priorize por valor, urgência e sinal de intenção. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Reuniões, notas, propostas e tarefas.

04 | PIPELINE E OPORTUNIDADES DE FECHAMENTO

Escolher negócios com evidência real de avanço.

21 Ranking das 15 melhores oportunidades

Decisão: Saber quem abordar nesta semana.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Classifique os 15 negócios abertos com maior potencial de fechamento em [JANELA] considerando evidências de intenção recente, etapa, decisor, orçamento, timing, resposta, valor e próximo passo. Para cada um: ID/link, cliente, valor, último sinal, risco, abordagem sugerida, owner e prioridade. Explique os critérios do ranking e sinalize dados ausentes. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Negócios, conversas e histórico recente.

22 Negócios quentes de verdade

Decisão: Não confundir etapa avançada com intenção.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Identifique negociações com sinais verificáveis de fechamento: pedido de contrato, validação jurídica, aceite verbal registrado, alinhamento de pagamento, data de decisão ou resposta positiva recente. Separe "quente comprovado", "promissor, mas não validado" e "frio apesar da etapa". Cite a evidência de cada classificação. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Mensagens, propostas, contratos e atividades.

23 Propostas sem retorno

Decisão: Destravar negociações próximas de receita.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Encontre propostas enviadas em [PERÍODO] sem retorno ou próxima atividade consistente. Classifique por valor, idade, objeção, interação posterior e prazo combinado. Diga quem contatar

hoje e qual pergunta objetiva destrava a decisão; evite follow-up genérico. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Propostas, timestamps, comunicações.

24 Negociações quase perdidas

Decisão: Recuperar o que ainda tem sinal de vida.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Localize negócios abertos com queda recente de engajamento, adiamentos repetidos, falta de decisor ou data prevista vencida. Diferencie risco recuperável de oportunidade sem evidência atual. Recomende uma ação de recuperação, limite de tentativas e critério de desqualificação. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Mudanças de data, mensagens e reuniões.

25 Mapear objeções ativas

Decisão: Atacar a razão real de não fechar.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Leia notas e conversas autorizadas dos negócios abertos com maior valor e identifique objeções explícitas: preço, prioridade, confiança, implementação, concorrência, timing ou autoridade. Não invente objeções implícitas. Gere quadro por negócio com evidência, impacto, resposta comercial útil e quem precisa responder. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Notas e interações com o comprador.

26 Decisor e processo de compra

Decisão: Descobrir o próximo passo necessário.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Para os negócios com fechamento previsto neste mês, verifique se existem decisor, influenciadores, etapas de aprovação, orçamento, procurement e data de decisão conhecidos. Liste lacunas que impedem um forecast confiável e a pergunta exata que o vendedor deve fazer para resolvê-las. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Papéis dos contatos, notas e datas.

27 Deals com close date irreal

Decisão: Limpar previsões ilusórias.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Audite negócios com data prevista para este mês que não têm atividade recente, proposta, consenso de próximos passos ou qualquer evidência de timing. Classifique data de fechamento como sustentada, frágil ou inconsistente. Proponha revisão de data sem alterar o CRM automaticamente. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Close date, atividades e estágio.

28 Análise de concentração

Decisão: Entender dependência de poucos deals.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Calcule quanto do pipeline e do forecast depende dos 5, 10 e 20 maiores negócios, por owner e segmento. Simule o efeito de perder ou postergar os maiores deals. Traga riscos de concentração e plano para criar cobertura sem inventar volume de vendas futuro. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Valores, owners e forecast.

29 Win-loss de deals grandes

Decisão: Melhorar a negociação de alto impacto.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Analise oportunidades relevantes ganhas e perdidas nos últimos [N] meses. Compare ciclo, número de interações, partes envolvidas, qualidade da proposta, objeções e critérios de decisão documentados. Gere padrões que merecem ser testados e 5 mudanças concretas no processo comercial. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Histórico de grandes negócios e notas.

05 | FOLLOW-UP E LISTAS DE AÇÃO

Transformar a auditoria em conversas úteis.

30 Lista de contato de hoje

Decisão: Definir quem recebe a atenção do time.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Crie uma fila de contato para HOJE com até 20 negócios/leads elegíveis, ordenada por potencial de impacto e urgência. Mostre ID/link, nome, contexto, último contato, razão objetiva, canal indicado, próxima mensagem/pergunta, dono e horário recomendado apenas quando fundamentado. Exclua opt-out, ganhos e perdas definitivas. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Status, interações e preferências de canal.

31 Follow-ups vencidos

Decisão: Destravar tarefas atrasadas.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Liste follow-ups com prazo vencido e sem conclusão registrada em [PERÍODO]. Diferencie atraso de atividade não registrada; cruze com movimentação recente para reduzir falsos positivos. Agrupe por responsável, idade e valor. Priorize 10 ações e proponha limpeza da fila. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Tarefas, status e interações.

32 Leads com sinal de compra

Decisão: Aproveitar intenção recente.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Procure sinais explícitos nas conversas: perguntas de preço, prazo, demonstração, disponibilidade, contrato, integração, teste ou condições. Liste leads ainda não ganhos com sinal emitido nos últimos [N] dias, trecho/paráfrase justificadora, urgência, owner e ação recomendada. Não infira intenção apenas por abrir email. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Mensagens e atividades recentes.

33 Reativação de oportunidades dormindo

Decisão: Separar reativação útil de spam.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Identifique oportunidades inativas há [N] dias com histórico anterior de encaixe, interesse ou objeção de timing. Classifique relevância da reativação; proponha gancho legítimo baseado no histórico e condição de parada. Exclua quem optou por não receber contatos. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Histórico, motivos e status.

34 Follow-up contextualizado

Decisão: Dar ao vendedor o que dizer.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Para cada um dos [IDs/LINKS] indicados, leia o histórico disponível e escreva uma mensagem curta, específica e humana que retome o contexto real e peça um próximo passo objetivo. Produza versões WhatsApp e email quando o canal for permitido. Não crie fatos, descontos, compromissos ou urgência fictícia. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Histórico e canal permitido.

35 Escalonar conta para liderança

Decisão: Decidir quando envolver gestor ou especialista.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Identifique negociações em que envolvimento de liderança, especialista técnico ou financeiro pode destravar uma objeção real. Mostre o caso, evidências, o que a nova pessoa deve resolver, como entrar sem atropelar o vendedor e qual resultado verificar. Não escale por valor isoladamente. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Objeções, etapas, stakeholders.

06 | META, PREVISÃO E GESTÃO DE RESULTADOS

Quantificar o que falta e onde investir o esforço.

36 Raio-X da meta do mês

Decisão: Conhecer o gap sem confundir pipeline com receita.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Com meta de [VALOR], período [MÊS] e critério de receita [REGRA], calcule valor fechado, percentual atingido, gap, dias úteis restantes e ritmo necessário de receita/dia. Mostre valores por fonte com fórmula e timestamp de atualização. Se a receita real não estiver acessível, solicite o valor ao invés de estimar. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Meta, negócios ganhos e calendário.

37 Cobertura de pipeline

Decisão: Checar suficiência do funil aberto.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Calcule pipeline aberto elegível para fechar até [DATA] e a cobertura nominal (pipeline/gap). Depois segmente por etapa, frescor e consistência do close date. Destaque que cobertura nominal não é probabilidade de fechar. Mostre cobertura após excluir deals frágeis ou duplicados suspeitos. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Valor, etapa, close date e gap.

38 Forecast com 3 cenários

Decisão: Dar visibilidade da meta possível.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Estime fechamento conservador, base e otimista até [DATA]. Use probabilidades historicamente calibradas por etapa/coorte somente se disponíveis; caso contrário, separe cenário ilustrativo de previsão validada. Mostre negócios e premissas, contribuição individual, risco de dupla contagem, receita

já fechada e gap remanescente. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Histórico de ganho e pipeline atual.

39 Conversão necessária

Decisão: Traduzir meta em ações.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. A partir do gap, ticket médio realizado, taxas históricas confiáveis por etapa e dias úteis restantes, calcule quantos fechamentos, propostas, reuniões e oportunidades adicionais seriam necessários. Apresente fórmula, faixa de sensibilidade e restrições de capacidade do time; não use média de ticket sem observar dispersão. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Meta, ticket, conversão e capacidade.

40 Plano de choque de 7 dias

Decisão: Transformar meta em agenda executável.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Construa um plano de 7 dias usando gap, lista de oportunidades e capacidade da equipe. Por dia e por owner, defina negócios prioritários, ação específica, prazo, dependências e resultado esperado observável (reunião, decisão, proposta, aceite). Separe ações para receita deste mês de ações de longo prazo. Inclua checkpoint diário e critérios para replanejar. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Pipeline, agenda do time e gap.

07 | RETENÇÃO, RECOMPRA E EXPANSÃO

Encontrar receita na base com contexto e autorização.

41 Clientes para expansão

Decisão: Encontrar upsell e cross-sell coerentes.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Analise clientes ativos em [PERÍODO] a partir de uso, adoção, histórico de compra, solicitações, satisfação e portfólio disponível. Liste 15 contas com hipótese de expansão, evidência, valor estimável quando houver base, pessoa ideal para contato e risco de abordagem precoce. Não trate ausência de uso como intenção de compra. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Base ativa, produtos, uso e interações.

42 Renovações em risco

Decisão: Evitar perda de receita previsível.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Liste contratos/assinaturas com renovação em até [N] dias; cruze saúde da conta, uso, chamados, NPS/CSAT e pagamentos quando disponíveis. Separe risco comprovado de falta de informação e produza ações de retenção e owners antes da data limite. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Contratos, vencimento e sinais de saúde.

43 Reativação de clientes inativos

Decisão: Voltar a conversar com a base.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Segmente clientes sem compra/atividade há [N] dias por valor passado, recência, frequência e razões de afastamento documentadas. Priorize contatos com proposta de valor específica, canal permitido e controle de descadastro. Mostre quando a reativação não faz sentido. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Compras, interações e status de contato.

44 Jornada de pós-venda

Decisão: Verificar se a venda vira valor.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Audite os primeiros [N] dias após o ganho: handoff, onboarding, ativação, primeira entrega de valor, contato do CS e chamados. Meça tempo entre marcos e percentual sem próximo passo. Relacione riscos de cancelamento ou não recompra apenas quando houver evidência. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Handoff, eventos de onboarding e CS.

08 | RITUAIS, DASHBOARDS E MELHORIA CONTÍNUA

Manter o CRM útil toda semana.

45 Briefing comercial diário

Decisão: Começar o dia sabendo onde agir.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Gere o briefing de hoje em uma página: meta versus realizado; ganhos de ontem; negociações com decisão até sexta; follow-ups vencidos; leads sem resposta; negócios travados; top 5 ações do dia com owner e prazo. Não repita registros nem atribua valor a lead sem negócio elegível. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Pipeline e atividades atualizados.

46 Reunião semanal de pipeline

Decisão: Conduzir a reunião por exceção e decisão.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Prepare pauta de 30 minutos com mudanças desde a última semana: fechamentos, negócios que avançaram/regrediram, forecast alterado, riscos e decisões pendentes. Para cada exceção, traga evidência, responsável, pergunta de gestão e ação definida. Evite apenas ler o funil. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Snapshots semanais e histórico.

47 Coaching individual

Decisão: Gerar feedback baseado em comportamento observado.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Para [VENDEDOR] e [PERÍODO], identifique 3 comportamentos que ajudam ou travam resultados, considerando qualidade do mix de leads, resposta, follow-up, conversão e registros. Traga exemplos concretos e proponha 2 práticas de melhoria com indicadores de 14 dias. Evite rankings descontextualizados. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Atividades, conversões e coortes.

48 Painel executivo e alertas

Decisão: Gerar controle gerencial sem excesso de KPIs.

Considere o Prompt Mestre de Contexto. Com base no processo e nas metas, recomende um dashboard com até 12 indicadores: definição, fórmula, fonte, frequência, owner, limite de atenção e decisão que o indicador habilita. Inclua vendas, tempo de resposta, conversão, aging, follow-ups, forecast e qualidade de dados. Separe métricas de atividade de resultados de receita. Ao responder, indique período, amostra/denominador, fontes e IDs/links quando existirem. Não preencha lacunas com suposições.

Dados-chave: Objetivos, dados disponíveis e SLAs.

Saída-padrão para análises acionáveis

Sempre que a pergunta envolver oportunidades, peça uma tabela que possa ser executada pelo time. Este é o formato mínimo recomendado:

Coluna	Como preencher
Prioridade	P1 hoje, P2 nesta semana, P3 monitorar; explicar regra.
Cliente e ID/link	Referência verificável no CRM, sem inventar URL.
Valor e etapa	Valor em moeda definida e etapa real.
Evidência	Último sinal real + data/hora; separar de interpretação.
Risco / dado faltante	Objeção, ausência de decisor ou histórico incompleto.
Próximo passo	Ação única, objetiva e relevante para o comprador.
Owner e prazo	Uma pessoa responsável e quando executar.
Impacto na meta	Relação com fechamento no mês; não somar receita provável como realizada.

Modelo de pedido para exportar a lista

Use ao final de qualquer análise

Transforme o ranking em uma tabela para execução, com uma linha por negócio e as colunas: prioridade; ID/link; nome/empresa; valor; etapa; última evidência com data; tipo de ação (fechar, destravar, reativar, nutrir); responsável; prazo; mensagem de abertura; risco; dado faltante; status da execução. Se faltar uma coluna, marque “não disponível”. Não crie registros.

Ritual recomendado: do diagnóstico à execução

SEGUNDA | Auditar o processo e definir o ranking da semana.

DIARIAMENTE | Verificar leads sem resposta, follow-ups e negócios com decisão próxima.

QUARTA | Revisar propostas e objeções, e atualizar cenário de meta.

SEXTA | Comparar previsto versus realizado, aprender com ganhos/perdas e corrigir o processo.

Perguntas de validação antes de agir

- Esse cliente está elegível para contato e a pessoa certa está envolvida?
- O registro é atual e a evidência está disponível no CRM?
- Estamos contando uma mesma oportunidade uma única vez?
- Existe um próximo passo claro com responsável e prazo?
- O time conseguiria executar a lista no tempo disponível?

Material de aplicação: a IA apoia análise e priorização; decisões de abordagem, alterações no CRM e compromissos comerciais devem ser validados pela equipe responsável.

Do prompt à ação: veja o aulão completo

Você já tem a biblioteca para perguntar melhor ao CRM. Agora, quer aprender a usar o MCP e transformar essas respostas em decisões para o time comercial? No nosso Aulão para Times Comerciais, eu explico o passo a passo para fazer isso na prática.

Acesso à aula completa: R$ 9,90. **Garantir a aula na Hotmart**

Link direto: https://pay.hotmart.com/L108112694R?off=djldtwqh&bid=1793286968901