

Metodologia TXG Musical – Estrutura 4/6

4

- Autoridade Digital
- Geração de Demanda
- Estrutura Comercial
- Gestão

6

- Lista (CRM)
- Atendimento
- Agendamento
- Aula Experimental
- Pós Aula Experimental
- Retenção Indicação
(CAC = 0)

Script de FOLLOW-UP + Funil de Etapas



Script de FOLLOW-UP



Objetivo

Retomar o contato sem pressão, mostrando organização e interesse genuíno.

Entendendo a Estrutura (Etapas)



Fluxo de Cadência (Rotina)



Compartilhar o pipeline

Follow-up 1 — leve (24 a 48h depois)

Oi, [Nome], tudo bem?

Passando aqui só pra saber se você conseguiu ver minha última mensagem 😊

Se preferir, posso te ajudar a encaixar um horário que funcione melhor pra você.

Por que funciona



Não acusa



Não cobra



Abre espaço pra resposta simples

Follow-up 2 — direcionado (3 a 5 dias)

Oi, [Nome]!

Fiquei pensando no que você comentou sobre [rotina / objetivo / instrumento]

Acredito que uma aula experimental ajudaria bastante você a ter clareza se faz sentido.

Prefere ver isso durante a semana ou no fim de semana?



Por que funciona



Resgata contexto
(confiança)



Usa pergunta estratégica



Já puxa para agendamento

Follow-up 3 —

[Nome], só pra não deixar passar 😊

A aula experimental é justamente pra você sentir como funciona na prática, sem compromisso.

Assim você decide com mais segurança.

Quer que eu veja um horário pra você?



Por que funciona



Reforça benefício



Tira medo de “venda forçada”



Última tentativa suave

Script de BREAK-UP

Objetivo

Encerrar **sem queimar o lead**, mantendo a porta aberta e jogando para *leads parados*.



Break-up padrão

Oi, [Nome], tudo bem?

Vi que você entrou em contato com a gente para aprender [instrumento], mas como não tivemos retorno nas últimas mensagens, vou encerrar esse atendimento por aqui para não te incomodar.

Quando fizer sentido pra você, é só chamar que a gente fica à disposição pra te ajudar 😊

Um abraço!

Por que funciona



Mostra respeito



Mantém relacionamento aberto



Não culpa o lead

Break-up “cutucada final” (opcional, mais estratégico)

[Nome], imagino que talvez esse não seja o melhor momento agora.

Vou encerrar o atendimento por aqui pra não te incomodar.

Mas se em algum momento você decidir retomar, é só me chamar 😊



Por que funciona



Ativa gatilho psicológico (“não é meu momento?”)



Muitas vezes gera resposta imediata



Mesmo assim, encerra com elegância

Compartilhar Lista Base



➡ Parar também é estratégia.



➡ Insistir sem método **cansa e desorganiza** o comercial.

“Follow-up não é insistência.

“Follow-up não é insistência.
Insistência é repetir sem método.
Follow-up é **processo, clareza e respeito.**”



TXG
MUSICAL