

● SCRIPT DE CONVERSÃO – PLANO DE SAÚDE (WHATSAPP)

- ◆ 1. Mensagem automática (primeiro contato)
Objetivo: acolher e qualificar rápido.

Olá! 🙌 Seja bem-vindo(a)!

Sou [Seu nome], consultor(a) de planos de saúde 😊

Para te indicar o plano ideal, me diga por favor:

👤 Quantas pessoas serão no plano?

🎂 Idade(s)

📍 Cidade / região

- ◆ 2. Confirmação + segurança
Objetivo: gerar confiança.

Perfeito, [Nome]!

Vou analisar as melhores opções de plano para o seu perfil,
com boa cobertura e custo-benefício 👍

- ◆ 3. Qualificação estratégica
Objetivo: filtrar e acertar na oferta.

Só mais duas perguntinhas rápidas 😊

👉 O plano é individual, familiar ou empresarial?

👉 Prefere com ou sem coparticipação?

◆ 4. Apresentação do plano (clareza total)

Objetivo: vender sem confundir.

🔔 Plano de Saúde – Opção Ideal para Você

- ✓ Consultas e exames
- ✓ Rede credenciada de qualidade
- ✓ Atendimento de urgência e emergência
- ✓ Cobertura conforme ANS

💰 Valor aproximado: R\$ XXX/mês

📍 Atende em: [hospitais / clínicas principais]

◆ 5. Prova de valor (autoridade)

Objetivo: reforçar confiança.

Esse é um dos planos mais contratados atualmente 😊

Excelente para quem busca segurança e tranquilidade no dia a dia.

◆ 6. Chamada para ação (fechamento)

Objetivo: avançar para contratação.

Posso simular o valor exato para você agora e já ver a disponibilidade de adesão?

- ◆ 7. Se o cliente perguntar sobre carência
Objetivo: remover objeção comum.

Ótima pergunta 👍

A carência depende do tipo de plano, mas muitas vezes conseguimos redução ou isenção, principalmente em planos por adesão ou empresariais.

Posso verificar certinho pra você.

- ◆ 8. Se o cliente travar no preço
Objetivo: reforçar benefício emocional.

Entendo 😊

O plano de saúde é um investimento em tranquilidade, evitando gastos altos e imprevistos no futuro.

Posso te mostrar uma opção com valor menor para comparar.

- ◆ 9. Encaminhamento para contratação
Objetivo: conversão final.

Para seguir com a contratação, preciso só de alguns dados e documentos.

Posso te explicar agora como funciona o processo?

◆ 10. Follow-up se o lead sumir
Objetivo: recuperar conversão.

Oii, [Nome] 😊

Conseguiu analisar a simulação que te enviei?
Fico à disposição para tirar qualquer dúvida 💬

🔥 DICAS QUE AUMENTAM A CONVERSÃO EM PLANO DE SAÚDE

- ✓ Linguagem simples (sem termos técnicos)
- ✓ Explicar carência com clareza
- ✓ Mostrar 2 opções no máximo
- ✓ Trabalhar segurança, não medo
- ✓ Responder rápido (até 5 min)