Primeiro Cliente

Sua lista de clientes em uma tarde

O método para achar empresas sem site no Google Maps, escolher quem chamar primeiro e começar sem queimar seu número.

Guia grátis

@primeirocliente.site

O que você vai ter no fim da tarde

A

Uma planilha com 30 empresas reais da sua cidade, separadas por prioridade e prontas para receber a primeira mensagem.

Tudo aqui vem das listas que montei em três cidades do interior: quais ramos escolher, o que cortar e quem chamar primeiro. Neste guia, você faz o processo à mão, porque é assim que se aprende a enxergar uma boa empresa para abordar.

Como dividir a tarde

20 min	Escolher a cidade e 3 ramos
90 min	Buscar no Maps e preencher a planilha
20 min	Cortar o que não serve
10 min	Definir quem chamar primeiro
20 min	Preparar o WhatsApp e a primeira mensagem

Os tempos são uma referência. Na primeira vez pode demorar mais, e tudo bem.

Combinado antes de começar. Uma lista não é venda: ela só te dá com quem conversar. O resultado depende da sua oferta, da sua cidade e da sua constância. Este material não é promessa de ganho.

Por que começar por quem não tem site

B

Dono de pequeno negócio raramente acorda procurando um site. Por isso, a conversa fica mais fácil quando você já sabe qual problema ele tem.

O Google Maps entrega de graça três informações que valem ouro para quem vende site:

Link

Mostra se a empresa tem site próprio ou só rede social.

Avaliações

Indicam se o negócio tem movimento e cuida da reputação.

Telefone

É o caminho para falar direto, sem formulário.

Quem costuma valer a pena

- Recebe pedido, orçamento ou agendamento pelo WhatsApp.
- Responde todo dia às mesmas perguntas: preço, horário, entrega.
- Depende de ser achado na hora em que o cliente precisa.
- Tem produto ou serviço que dá para mostrar em foto.

Quem costuma dar mais trabalho

- Franquias e redes: a decisão fica longe da loja.
- Quem não tem telefone celular no perfil.
- Ramos em que o cliente quase nunca pesquisa antes de comprar.

Passo 1: escolha a cidade

Comece por uma cidade menor e com comércio forte. Tem menos gente oferecendo o mesmo serviço, e fica mais fácil virar referência.

Sinal	Boa para começar	Deixe para depois
Tamanho	Cidade pequena ou média	Capital e região metropolitana
Comércio	Muitos negócios locais no Maps	Poucas opções em cada ramo
Concorrência	Poucas empresas com site	Quase todo mundo já tem site
Sua ligação	Você conhece o lugar ou o público	Nenhuma referência sobre o local

Não precisa morar lá

Dá para atender à distância pelo WhatsApp. Só nunca diga que é da cidade se não for. Se perguntarem, responda a verdade.

Teste rápido de 5 minutos

1. Abra o Maps e pesquise um ramo na cidade, como “pet shop em Sua Cidade”.
2. Abra as 10 primeiras empresas.
3. Conte quantas não têm site próprio.

Se pelo menos metade não tiver, a cidade serve para começar. Essa regra é minha, um ponto de partida para você não travar na escolha.

Passo 2: escolha 3 ramos

Três ramos bastam para a primeira lista. Com mais que isso, sua mensagem e seu exemplo ficam genéricos.

Ramo	O que o site resolve	O que mostrar
Aluguel para festas	Cliente vê itens e monta o pedido com a data	Catálogo com fotos
Espaço de eventos	Datas e orçamento sem troca longa de mensagem	Fotos e calendário
Pet shop	Banho e tosa agendados, produtos com preço	Serviços e horários
Floricultura	Encomenda com recado e data de entrega	Buquês e preços
Oficina e auto elétrica	Orçamento com carro e problema já descritos	Serviços e localização
Lanches e marmita	Cardápio e pedido pronto no WhatsApp	Cardápio com fotos
Clínica veterinária	Horários, serviços e contato rápido	Serviços e localização

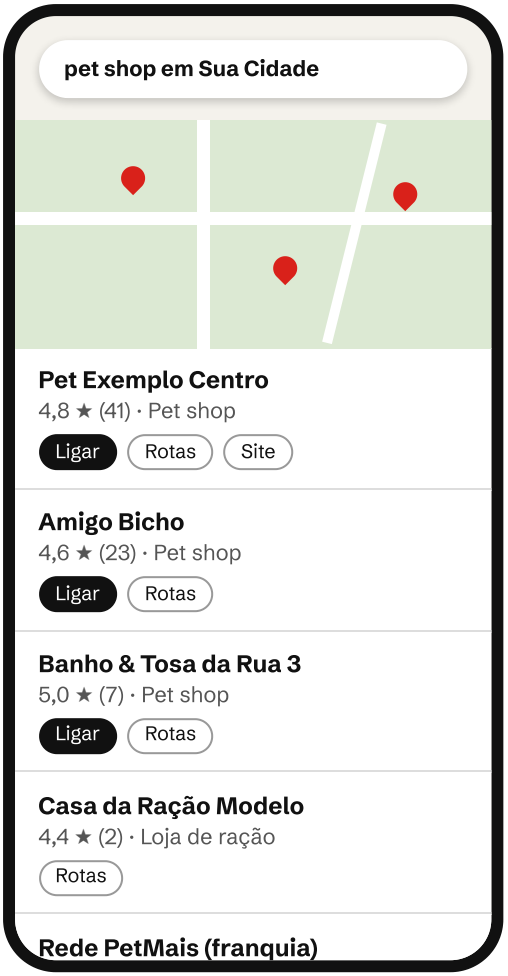
As linhas em amarelo foram os ramos mais fortes na minha primeira cidade. Isso pode mudar na sua, então trate como ponto de partida.

Termos que funcionam na busca

Use o nome que o cliente digitaria: “aluguel de brinquedos para festas”, “espaço para eventos”, “pet shop”, “floricultura”, “oficina mecânica”. Termos parecidos trazem as mesmas empresas e só repetem trabalho.

Passo 3: busque no Google Maps

Faça uma busca por vez, sempre no formato “ramo em cidade”.



1. **Pet Exemplo Centro.** Tem o botão Site. Abra o link antes de decidir, porque pode ser só um Instagram.
2. **Amigo Bicho.** 23 avaliações e sem site. É o tipo de empresa que vai para o topo da sua lista.
3. **Banho & Tosa da Rua 3.** Nota alta e sem site, mas poucas avaliações. Entra na lista com prioridade média.
4. **Casa da Ração Modelo.** Não tem telefone no perfil. Sem contato, fica de fora.
5. **Rede PetMais.** É franquia, e a decisão não fica na loja. Pule.

Ilustração com empresas fictícias.

Como ir mais rápido

- Use o computador, com o Maps em uma metade da tela e a planilha na outra.
- Role a lista até o fim antes de trocar de ramo.
- Se ficar em dúvida sobre uma empresa, anote e siga. Você decide no corte.

Passo 4: o que conta como “sem site”

O botão de site no Maps engana. Abra o link e veja para onde ele leva.

O que aparece no perfil	Conta como sem site?	O que fazer
Nenhum link	**Sim**	Confirme com uma busca rápida no Google
Instagram ou Facebook	**Sim**	Anote o perfil, ajuda a conhecer o negócio
Link direto do WhatsApp	**Sim**	Boa pista: já vendem pelo WhatsApp
Linktree ou página de links	**Sim**	Veja o que tem na página
iFood ou outro app de pedidos	**Depende**	Tem canal de venda, mas não tem site próprio
Site fora do ar ou abandonado	**Depende**	Conversa diferente: é para refazer
Site próprio funcionando	**Não**	Fica fora desta lista

Erro que já cometi. Uma empresa aparecia sem site no Google, e descobri depois que ela tinha um site bom, só não estava ligado ao perfil. “Sem site no Maps” não quer dizer “sem site”.

A confirmação de 30 segundos

Antes de falar com uma empresa da prioridade A, pesquise o nome dela entre aspas no Google e dê uma olhada no Instagram. Isso evita dizer que ela não tem algo que ela tem.

Passo 5: preencha a planilha

Use Google Planilhas ou Excel. Uma linha por empresa, sempre com as mesmas colunas.

Nome	Ramo	Aval.	Nota	Celular	Site?	Prior.	Status
Amigo Bicho	Pet	23	4,6	(00) 90000-0001	Não	A	Não enviado
Flor Exemplo	Floricultura	31	4,9	(00) 90000-0002	Só Insta	A	Enviado
Festa Modelo	Festas	12	5,0	(00) 90000-0003	Não	B	Respondeu
Oficina da Rua 3	Oficina	3	4,0	(00) 90000-0004	Não	C	Não enviado

Dados fictícios, só para mostrar o formato.

O que anotar em cada coluna

- **Nome:** como está no Maps. Depois, na mensagem, use a versão curta.
- **Avaliações e nota:** os números do perfil.
- **Celular:** com DDD, para clicar e abrir no WhatsApp.
- **Site?:** Não, Só Insta, Só Face, Só links.
- **Prioridade:** deixe em branco por enquanto.
- **Status:** não enviado, enviado, respondeu, interessado, não quer, fechado.

A coluna que mais ensina é a Status

Depois de umas 50 mensagens, ela mostra qual ramo responde e qual ignora. Decida o próximo passo por ela, e não pelo palpite.

Passo 6: corte a lista

A lista boa é a menor. Nas minhas buscas, mais ou menos metade das empresas sobrou depois do corte.

127 → 78	176 → 101	150 → 75
primeira cidade, primeira busca	segunda cidade	terceira cidade

Tire da lista, nesta ordem

1. **Quem tem site próprio funcionando.**
2. **Telefone fixo.** Celular no Brasil é DDD + 9 + 8 dígitos. Fixo não recebe WhatsApp, na maioria dos casos.
3. **Duplicados.** A mesma empresa aparece em buscas diferentes. Ordene pelo telefone para enxergar.
4. **Franquias e redes.**
5. **Empresas de outra cidade** que o Maps colocou no resultado.
6. **Ramos que não combinam** com o que você faz. Borracharia e transportadora, por exemplo, ficaram fora da minha.
7. **Empresas que parecem fechadas:** sem avaliação recente e marcadas como fechadas.

Deu menos de 30?
Acrescente um ramo ou uma cidade vizinha. Não relaxe o corte para aumentar a lista: mensagem para quem não serve só gasta seu número.

Passo 7: decida quem chamar primeiro

Empresa com muita avaliação tem movimento e costuma se importar com a imagem. Comece por ela.

Prioridade	Avaliações	O que significa	Quando chamar
A	20 ou mais	Negócio com movimento	Primeira semana
B	De 5 a 19	Negócio em atividade	Quando acabar o A
C	Menos de 5	Pouca informação	Por último

Como desempatar

- Só Instagram vem antes de nenhum link: a pessoa já se importa em aparecer.
- Link de WhatsApp no perfil é bom sinal: ela já vende por lá.
- Ramo em que você já tem um exemplo pronto vem primeiro.

Separe em lotes

Ordene por prioridade e marque os 10 primeiros como o lote de hoje. Fechar o dia com 10 mensagens bem feitas vale mais do que abrir uma lista de 300 e travar.

Antes de mandar: abra o perfil da empresa, veja uma foto e uma avaliação. Você leva um minuto e já sabe o que dizer se ela responder.

Passo 8: a primeira mensagem

O objetivo não é vender. É descobrir quem decide e abrir a conversa.

> Oi, boa tarde! Quem é o responsável pela [Empresa]? Aqui é o [seu nome], eu cuido da presença online de pequenos negócios e queria falar com o dono.

Por que funciona: é curta, diz quem você é, não traz link e não fala em preço.

Quando o dono responder

> Oi, [nome]! Eu monto a presença online de empresas como a sua: aparecer no Google e receber pedido no WhatsApp. Posso te mostrar um exemplo?

Se a pessoa disser “pode”

Mostre um exemplo do mesmo ramo e avise que os dados são de exemplo. Use nome, logo ou fotos dela só depois de ela autorizar, por escrito.

> **Frase que me custou caro.** Escrevi “montei uma coisa com o nome de vocês”, e ainda não tinha montado nada. A resposta veio assim: “Como o nosso nome? Sem nossa autorização?”. Troquei a frase no mesmo dia e nunca mais usei.

Quer as respostas para “quanto custa”, “já tenho Instagram” e “vou pensar”? Estão no PDF grátis de mensagens, no link da bio do @primeirocliente.site.

8

Como não queimar seu número

O WhatsApp pode restringir quem manda muita mensagem para quem não tem o número salvo. Comece devagar.

Faça

- Use WhatsApp Business em um número separado.
- Comece com 10 mensagens por dia.
- Envie uma por uma, com o nome certo.
- Mande em horário comercial da cidade da empresa.
- Pare na hora se a pessoa disser não.

Não faça

- Disparo automático em massa.
- Colocar gente em grupo sem pedir.
- Mandar link logo na primeira mensagem.
- Fingir que é cliente ou que é da cidade.
- Insistir depois de um não.

Quando retomar

Quando	O que fazer
Depois de 3 dias	Um lembrete curto, uma vez
Depois de 7 dias	Algo novo e útil, como um exemplo do ramo
Depois disso	Pare. Quem quiser, volta

Antes de fechar a tarde

Marque cada item. Se todos estiverem feitos, amanhã você já começa a mandar.

- [ ] Escolhi uma cidade e passei no teste de 5 minutos.
- [ ] Escolhi 3 ramos.
- [ ] Criei a planilha com as colunas do passo 5.
- [ ] Conferi para onde vai o link de cada empresa.
- [ ] Cortei fixos, duplicados, franquias e outras cidades.
- [ ] Tenho pelo menos 30 empresas na lista.
- [ ] Preenchi a prioridade A, B ou C.
- [ ] Separei os 10 primeiros contatos.
- [ ] Deixei a primeira mensagem pronta para adaptar.
- [ ] Tenho um exemplo do ramo para mostrar quando pedirem.

Fez uma cidade na mão e quer ir mais rápido?
Existe uma ferramenta que monta essa planilha sozinha, com nome, telefone, site, nota e avaliações. O nome dela e o passo a passo estão no guia Lista de Clientes e Painel, no link da bio do @primeirocliente.site.

Depois me conta quantas empresas você achou: @primeirocliente.site

Resultado depende de você e do seu mercado: este material não é promessa de ganho. Os números citados são das minhas próprias buscas. Empresas das ilustrações e tabelas são fictícias. Os limites do WhatsApp podem mudar, então confira as regras dele.