

"Scripts de Cobrança: Como Receber sem Perder o Cliente"

Introdução

Cobre com profissionalismo. Quando você utiliza scripts padronizados, o cliente percebe que a cobrança faz parte do seu processo de negócio e não é um ataque pessoal.

Fase 1: O Lembrete Preventivo (Cortesía)

Enviar 1 dia antes do vencimento.

"Olá, [Nome do Cliente]! Tudo bem? Passando apenas para lembrar que o vencimento do seu compromisso referente a [Serviço/Produto] é amanhã, dia [Data]. Caso precise do link ou da chave Pix novamente, é só avisar! Um abraço."

Fase 2: O Dia "D" (Foco na Facilidade)

Enviar na manhã do dia do vencimento.

"Bom dia, [Nome]! Segue o lembrete do vencimento de hoje. Para facilitar, aqui está a nossa chave Pix: [Sua Chave]. Se já efetuou o pagamento, por favor, ignore esta mensagem e envie o comprovante quando puder. Obrigado!"

Fase 3: Atraso Leve (Apoio e Suporte)

Enviar 2 a 3 dias após o vencimento.

"Olá, [Nome]. Verificamos que o pagamento do dia [Data] ainda não consta em nosso sistema. Aconteceu algum imprevisto ou dificuldade com a forma de pagamento? Estamos à disposição para ajudar a regularizar. Aguardamos seu retorno!"

Fase 4: Cobrança Firme (Notificação de Pendência)

Enviar 7 dias após o vencimento.

"Olá, [Nome]. Tentamos contato anteriormente, mas não recebemos seu retorno sobre o débito de R\$ [Valor]. Para evitar suspensão de novos serviços ou juros adicionais, precisamos formalizar o pagamento até [Data Limite]. Podemos contar com você?"

"Cansado de copiar e colar estas mensagens? O **QuemMeDeve** faz o trabalho pesado por você. Cadastre seus clientes e envie notificações profissionais em segundos. **Baixe agora** em <https://www.google.com/url?sa=E&source=gmail&q=quemmedeve.com.br>"