

## "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>**"