

LEADVORA · E-BOOK

Kit de templates de mensagens de prospecção B2B

Modelos prontos para cada situação da prospecção.

Kit de templates de mensagens de prospecção B2B

Modelos prontos para cada situação — cold e-mail, follow-up, LinkedIn, WhatsApp, break-up e respostas a objeções.

Atualizado em julho de 2026 · por Leadvora · leitura de ~12 min

Resumo: um kit de **modelos prontos** para as principais situações da prospecção. Use como esqueleto: troque os **[campos]** por contexto real e personalize. Template economiza tempo; a personalização gera a resposta.

O QUE VOCÊ VAI ENCONTRAR

1. Cold e-mail (primeiro contato)
2. Follow-up de e-mail
3. Break-up (último toque)
4. LinkedIn (convite e mensagem)
5. WhatsApp
6. Respostas a objeções
7. Reengajamento de lead frio

Como usar: cada **[campo]** é uma variável. Preencha com dado real (nome, empresa, setor, dor, evento) antes de enviar. Nunca dispare um template "cru".

1. Cold e-mail (primeiro contato)

GANCHO POR DOR DO SETOR

Assunto: [empresa] + [resultado]

Olá, [nome]. Vi que a [empresa] atua com [setor] — empresas assim costumam esbarrar em [dor]. Ajudamos [tipo de empresa] a [valor em 1 frase]. Faz sentido trocar 15 min? Se não for prioridade agora, é só avisar.

GANCHO POR EVENTO (GATILHO)

Olá, [nome]. Reparei que a [empresa] [evento: abriu filial / contratou / lançou X] — costuma trazer o desafio de [dor relacionada]. Foi por isso que pensei em vocês. Posso te mandar em 3 linhas como outra empresa lidou?

GANCHO POR CARGO

Olá, [nome]. Como [cargo] da [empresa], imagino que [prioridade do cargo] esteja no seu radar. É exatamente aí que ajudamos [tipo de empresa]. Vale uma conversa rápida?

2. Follow-up de e-mail

FOLLOW-UP 1 — VALOR (CASO)

Oi, [nome]. Separei um caso rápido de como uma empresa de [setor] resolveu [dor]: [situação → ação → resultado]. Achei que conversava com o momento de vocês. Se fizer sentido, respondo com um horário.

FOLLOW-UP 2 — PERGUNTA ÚTIL

Oi, [nome]. Para eu não insistir à toa: [dor] é algo que vocês querem endereçar neste trimestre, ou não é o foco agora? Qualquer resposta me ajuda.

FOLLOW-UP 3 — PROVA SOCIAL

Oi, [nome]. [Cliente/segmento] tinha um cenário parecido com o de vocês e conseguiu [resultado]. Se quiser, te mostro em 15 min como aplicaria à [empresa].

3. Break-up (último toque)

ENCERRAMENTO EDUCADO

Oi, [nome]. Não quero lotar sua caixa. Vou parar por aqui — se [dor] voltar a ser prioridade, é só me chamar. Fico à disposição.

BREAK-UP COM SAÍDA FÁCIL

Oi, [nome]. Última tentativa: faz sentido conversarmos, ou prefere que eu retome mais para a frente? Um "depois" já me ajuda a te respeitar o tempo.

4. LinkedIn

CONVITE DE CONEXÃO (SEM PITCH)

Oi, [nome]. Acompanho o trabalho de vocês em [setor] e curti [algo específico]. Bora conectar?

MENSAGEM APÓS CONECTAR

Obrigado por conectar, [nome]! Ajudo [tipo de empresa] com [valor]. Vi que a [empresa] está [contexto] — se topar, te mando 2 linhas de como outras empresas do setor lidaram. Sem compromisso.

5. WhatsApp

PRIMEIRA MENSAGEM (COM CONTEXTO E SAÍDA)

Oi, [nome], aqui é [você] da [empresa]. Falo rápido: ajudamos [tipo de empresa] com [valor] e pensei na [empresa] por [contexto]. Posso te mandar um resumo de 3 linhas? Se não for o momento, é só avisar 🙌

CONFIRMAÇÃO DE REUNIÃO

Oi, [nome]! Confirmando nossa conversa [dia/hora]. Vou preparar algo específico para a [empresa]. Até lá!

6. Respostas a objeções

"NÃO TENHO TEMPO"

Entendo, [nome]. Te mando 3 linhas por e-mail e, se fizer sentido, marcamos 15 min. Qual e-mail é melhor?

"JÁ USAMOS OUTRA SOLUÇÃO"

Que bom que já tratam disso. Muita gente veio de um cenário parecido; o ganho foi em [diferencial]. Vale 15 min só para comparar? Se não agregar, você não perde nada.

"MANDA POR E-MAIL"

Fechado — só para eu não mandar algo genérico: o maior desafio de vocês hoje é mais [A] ou [B]?

"NÃO SOU EU QUE DECIDO"

Perfeito, obrigado por avisar. Quem seria a melhor pessoa para essa conversa? Posso te mandar um resumo que você repassa com facilidade.

7. Reengajamento de lead frio

RETOMADA COM NOVIDADE

Oi, [nome]. Faz um tempo que não falamos. Surgiu [novidade / caso / material] que lembra o que conversamos sobre [dor]. Faz sentido retomar?

RETOMADA POR MUDANÇA DE CONTEXTO

Oi, [nome]. Vi que a [empresa] [mudança recente] — muitas vezes isso reabre a pauta de [dor]. Continua no radar de vocês?

Como o Leadvora ajuda

O **Leadvora** guarda seus templates, personaliza com dados de CNPJ e roda a cadência de e-mail, LinkedIn e WhatsApp — registrando cada envio na timeline. Você usa os modelos sem perder o toque humano nem o histórico.

Perguntas frequentes

Como usar templates sem soar genérico?

Trate o template como esqueleto: troque os campos por contexto real (setor, dado de CNPJ, evento) e ajuste o tom. O template economiza tempo; a personalização gera a resposta.

Qual canal usar para cada mensagem?

E-mail escala; LinkedIn aquece; WhatsApp tem alta resposta no Brasil (com contexto e permissão). O ideal é combinar os três numa cadência.

Quantos follow-ups incluir?

A maioria das respostas vem após vários toques. Abertura + follow-ups de valor + troca de canal + break-up rende mais que um ou dois e-mails.

Leadvora é o CRM de prospecção outbound B2B que enriquece leads com dados de CNPJ da Receita Federal e integra e-mail, LinkedIn e WhatsApp em uma só plataforma.

