

RELATÓRIO SEMANAL · 20 ABR - 23 ABR

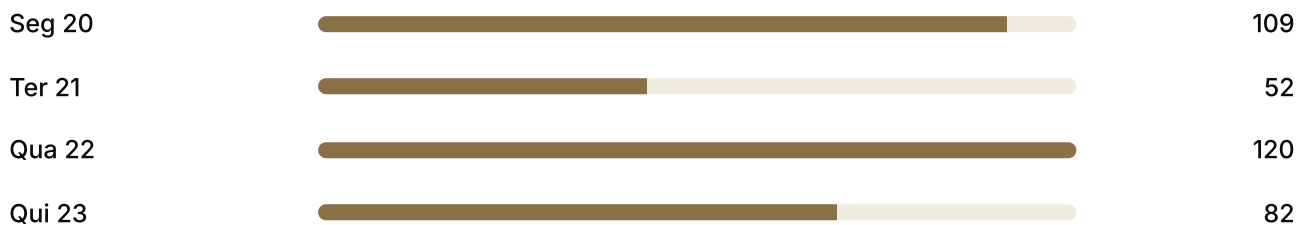
# Como foi a *semana*.

Entre 20 abr e 23 abr, a clínica recebeu **363 atendimentos** e investiu **R\$ 894** em anúncios. Esta é a visão completa da semana: vendedoras, campanhas, leads perdidos e plano pra próxima segunda.



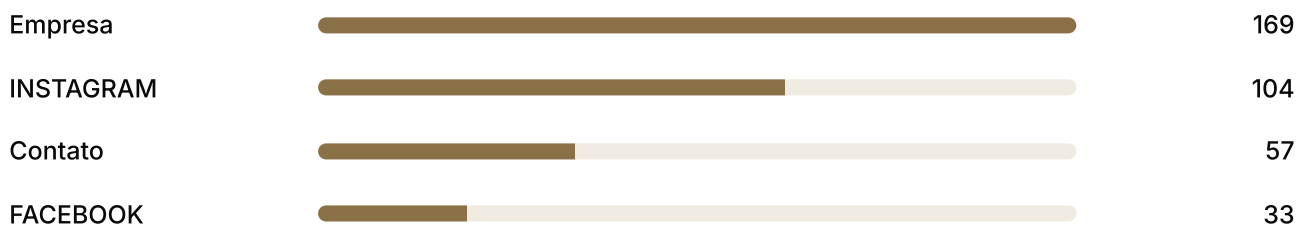
# Dia a dia da semana

Quantos atendimentos entraram em cada dia até agora. Compare para ver se o movimento está crescendo ou caindo.



## De onde vieram os clientes

Instagram e Facebook = vieram de anúncios. Orgânico/Contato = chegaram por conta própria.



# O que a IA leu nas conversas

Atendimento no geral cordial e bem estruturado, mas com quedas críticas na velocidade de resposta e dificuldade em fechar agendas. Isa e Lara mostram boa técnica de qualificação, mas Jennifer deixa cliente sem resposta sobre preço por dias.

## → Acertos da semana

### Isa — Qualificação progressiva bem executada

Isa conduziu a conversa com Patrícia de forma estruturada: pegou o nome, identificou o objetivo (volume nos glúteos), qualificou se já fez procedimento, confirmou localização e partiu direto pro agendamento. Fluxo comercial impecável.

*"Me conta um pouco mais: o que mais te incomoda hoje em relação aos glúteos? É mais a questão do volume e forma, ou tem algo como celulite que você gostaria de tratar?"*

### Lara — Flexibilidade com horário apertado da cliente

Lara identificou que Cleci queria sábado (janela curta de atendimento) e confirmou disponibilidade rapidamente, mantendo a cliente engajada mesmo com viagem marcada.

*"Atendemos aos sábados, das 9h às 14h — mas os horários são confirmados com antecedência"*

### Lara — Confirmação de agendamento clara e acolhedora

Mensagem de confirmação com Kellen foi completa: horário, pedido de antecedência, endereço e tom caloroso. Cliente confirmou com tranquilidade.

*"Pedimos que chegue com 10 minutinhos de antecedência para preencher sua ficha com calma e já começar a aproveitar nossas dependências"*

## → Pontos de atenção

### Jennifer — Cliente pediu preço 3 vezes e ficou sem resposta por 3 dias

Gabriela Gomes perguntou valor do ml em 3 momentos diferentes (dia 21 às 14h29, depois às 11h09) e Jennifer enviou apenas áudios não transcritos, nunca respondeu o preço. Cliente desistiu de insistir e pediu pra agendar sexta seguinte — mas ficou no vácuo. Perda de venda evidente.

*"Quería saber valor do ml / Quería fazer boca / Pq já ia realiza procedimento"*

→ **O que fazer:** Treinamento urgente: nunca deixar pergunta de preço sem resposta. Se não pode passar por WhatsApp, explica o motivo e agenda avaliação imediata. Áudio não substitui

### Isa — Janela de oportunidade perdida com cliente quente

Patrícia estava super engajada, queria agendar pra 11h do dia seguinte (horário específico entre compromissos médicos), sinalizou 'podemos fazer amanhã mesmo' e chamou às 02h15 e 11h16. Isa sumiu — nem confirmou, nem ofereceu alternativa. Cliente esfriou.

---

*"Amanhã por volta das 11h daria pra mim / Se der certo podemos fazer amanhã mesmo / 🧑"*

→ **O que fazer:** Definir SLA de resposta: cliente que pede horário específico precisa de retorno em no máximo 2h, mesmo que pra dizer 'vou confirmar agenda e volto'. Nunca deixar sem resposta quando cliente dá sinal de urgência.

### Lara — Conversa de recrutamento tratada como lead de cliente

Gabriela da BM Vagas entrou perguntando sobre vaga de gerente comercial, e o bot + Lara responderam com roteiro de atendimento estético ('Qual o seu nome?'). Falta de triagem inicial causa ruído e perda de tempo.

---

*"Vi que vocês estão com vaga aberta para gerente comercial / Qual o seu nome?"*

→ **O que fazer:** Criar filtro no bot ou treinar equipe pra identificar mensagens não-comerciais (recrutamento, fornecedores) e redirecionar pro setor certo sem gastar crédito do roteiro de vendas.

# Vendedoras na semana

Quem atendeu quanto, em quanto tempo respondeu e quantos concluíram.

VENDEDORA	ATENDEU	1ª RESPOSTA	TEMPO MÉDIO	CONCLUSÃO	SEM RESP 24H	SEM RETORNO
<b>Lara</b> Lara	143	5h53	41h20	4%	13	52
<b>Jennifer</b> Jennifer Oliveira	96	4h03	18h06	2%	10	35
<b>Isa</b> Isa Jardim Coutinho	88	4h34	—	0%	10	33
<b>Diane</b> Diane Cristina de Souza	30	17 min	—	0%	3	3
<b>Nathália</b> Nathália Dabés	6	11h05	—	0%	0	5

# Qualidade dos anúncios

Ranking pelo custo por cliente conversado. Verde = barato. Vermelho = caro/sem retorno.

## Instagram e Facebook R\$ 894,07

CAMPANHA	GASTO	IMPRESSÕES	CLIQUEs	RESPONDERAM	CUSTO/RESPOSTA
GLUTEO	R\$ 179,14	9,772	275	51	R\$ 3,51
[GLUTEO - LP] — Cópia — Cópia	R\$ 158,00	11,490	575	57	R\$ 2,77
HARMONIZAÇÃO FACIAL	R\$ 126,82	3,676	86	20	R\$ 6,34
CAMPANHA CURSO	R\$ 123,53	3,434	89	0	—
[ENG - MENTORIA]	R\$ 92,42	2,487	26	2	R\$ 46,21
PACIENTE MODELO	R\$ 89,07	3,791	152	41	R\$ 2,17
HARMONIZAÇÃO INTIMA	R\$ 86,58	17,220	217	27	R\$ 3,21
VISITA AO PERFIL	R\$ 38,51	32,123	55	0	—

## Google R\$ 0,00

Sem dados.

# O que fazer na segunda

Ações priorizadas pela análise dos dados da semana. Cada uma tem impacto direto em vendas, velocidade ou custo.

**01** Auditar UTMs dos anúncios Meta — 31% dos leads pagos não estão sendo rastreados corretamente

**02** Meta de 1ª resposta < 30min para Lara, Jennifer, Isa

**03** Pausar ou trocar criativo das campanhas: CAMPANHA CURSO, [ENG - MENTORIA]

**04** Escalar orçamento de 'PACIENTE MODELO' em +30% (melhor ROI da semana)

**05** Rotina diária de 30min às 08h para zerar fila de clientes esperando (atualmente 36)

**06** Cadastrar meta semanal de atendimentos e comparar vs realizado

## PRÓXIMA ENTREGA

Segunda-feira às 7h30: relatório específico sobre leads do fim de semana (atendidos pela IA) com plano de distribuição para vendedoras.

# Cientes que precisam de follow-up

Priorizar na segunda de manhã antes de atender novos leads.

ATENDIMENTO	VENDEDORA	ÚLTIMA MENSAGEM	PARADO HÁ
#2026042000011	Jennifer Oliveira	"*Audio*"	95h
#2026042000014	Jennifer Oliveira	"Obrigado"	95h
#2026042000020	Jennifer Oliveira	"Ok!!"	91h
#2026042000103	Lara	"Tudo bem"	88h
#2026042000085	Jennifer Oliveira	"Ok"	87h
#2026042000050	Diane Cristina de Souza	"Fica com Deus também "	86h
#2026042000106	Jennifer Oliveira	"Ok"	86h
#2026042200010	Lara	"*Imagem*"	56h
#2026042200007	Lara	"*Texto*"	48h
#2026042200022	Diane Cristina de Souza	"Com quem falo sobre isso?"	48h
#2026042100011	Lara	"Vou entrar em contato com vc blz no momento agora não vou poder ir mai"	47h
#2026042200024	Jennifer Oliveira	"Na próxima semana entro em contato com vocês! Muito obrigada!"	47h
#2026042100023	Isa Jardim Coutinho	"*Texto*"	46h
#2026042000078	Lara	"*Audio*"	46h

ATENDIMENTO

VENDEDORA

ÚLTIMA MENSAGEM

PARADO  
HÁ

#2026042200002

Lara

"Tá bom então obrigada"

46h