

Pack de 10 prompts prontos

Prompts para otimizar a sua bio nas redes sociais, fazer vendas, posts e outras rotinas para copiar, preencher e usar.



SEBRAE

Como usar

Antes de qualquer prompt, preencha os 4 campos abaixo. São eles que vão personalizar o resultado da IA.

O que eu vendo: _____

Para quem eu vendo: _____

Meu canal principal (Instagram, WhatsApp, presencial): _____

Meu tom de voz (formal, descontraído, engraçado, direto): _____

Guarde essas respostas. Elas aparecerão em todos os prompts.

Sempre revise antes de publicar ou enviar. A IA gera um ponto de partida, mas você deve ajustar para garantir que o resultado seja semelhante à forma como você escreveria por conta própria.

Prompt 1 - Bio clara do seu negócio

Quando usar: quando seu perfil não explica claramente o que você vende.

Prompt:

Você é um especialista em comunicação para pequenos negócios. Quero que você traga 3 opções de bio para o meu perfil do [REDE SOCIAL]. Meu negócio: eu vendo [O QUE EU VENDO] para [PARA QUEM EU VENDO]. Meu canal principal é [MEU CANAL PRINCIPAL] e meu tom de voz é [MEU TOM DE VOZ].

Cada bio precisa:

1. explicar o que eu vendo em uma linha;
2. deixar claro quem é o público-alvo;
3. ter um CTA claro de como a pessoa pode entrar em contato ou comprar.

Máximo de **150 caracteres** por opção. Use emojis só se fizer sentido para o tom.

O que esperar: **3 opções de bio** para você analisar, escolher sua preferida e ajustar se necessário.

Antes de publicar: confira se o direcionamento está correto para o seu perfil atual.

Prompt 2 - Proposta de valor em 1 frase

Quando usar: quando você não consegue explicar em uma frase por que o cliente deveria escolher você.

Prompt:

Você é um especialista em comunicação para pequenos negócios. Monte uma frase curta que explique a proposta de valor do meu negócio. Eu vendo [O QUE EU VENDO] para [PARA QUEM EU VENDO]. Meu tom de voz é [MEU TOM DE VOZ]. Escreva 3 opções de frases de posicionamento. Cada frase precisa:

1. dizer o que eu faço e para quem;
2. mostrar o benefício principal para o cliente.

Máximo de *1 linha por opção*, sem jargões e sem exagero.

O que esperar: *3 frases curtas* para usar nas suas postagens, num post fixado ou numa apresentação pessoal.

Antes de publicar: escolha a mais adequada e ajuste o que for necessário.

Prompt 3 - Mensagem de entrada no WhatsApp

Quando usar: quando você quer ter uma primeira resposta mais organizada para o cliente.

Prompt:

Você é especialista em atendimento comercial para pequenos negócios. Preciso de uma mensagem de saudação para o meu WhatsApp. Eu vendo [O QUE EU VENDO] para [PARA QUEM EU VENDO]. Meu tom de voz é [MEU TOM DE VOZ]. Escreva 2 opções de mensagem de entrada. Cada mensagem precisa:

1. acolher o contato sem parecer robótica;
2. deixar claro que vou responder em breve;
3. pedir uma informação simples para já adiantar o atendimento.

Máximo de *4 linhas por opção*. Sem “prezado cliente”.

O que esperar: *2 opções*: uma mais curta e uma mais completa.

Antes de publicar: coloque seu nome, o nome do negócio e o prazo real de resposta.

Prompt 4 - Resposta para quem pergunta preço

Quando usar: quando o cliente manda “quanto custa?” e você trava ou manda só o número sem conduzir a conversa.

Prompt:

Você é um especialista em vendas para pequenos negócios. Preciso de ajuda para responder quando um cliente pergunta o preço do meu produto ou serviço. Meu negócio: vendo [O QUE EU VENDO] para [PARA QUEM EU VENDO]. Meu tom de voz é [MEU TOM DE VOZ]. Escreva 3 opções de resposta para “quanto custa?”:

1. uma curta e direta;
2. uma mais consultiva;
3. uma com CTA direto para fechar.

Cada resposta precisa informar o valor ou como consultar, reforçar brevemente o que está incluído e ter um próximo passo claro.

O que esperar: 3 *modelos de resposta* para pergunta de preço.

Antes de publicar: substitua pelo preço real, prazo real e condições reais do seu negócio.

Prompt 5 - Resposta para objeção de preço, sem baixar preço de cara

Quando usar: quando o cliente disser “tá caro”, “vou pensar” ou comparar com outro fornecedor.

Prompt:

Você é um especialista em vendas para pequenos negócios. Preciso de respostas para as objeções mais comuns que recebo antes de fechar uma venda. Meu negócio: vendo [O QUE EU VENDENDO] para [PARA QUEM EU VENDENDO]. Meu tom de voz é [MEU TOM DE VOZ].

Escreva uma resposta para cada situação:

Cliente diz: “achei caro”

Cliente diz: “vou pensar”

Cliente diz: “vi mais barato em outro lugar”

Cada resposta precisa reconhecer o que o cliente disse, reforçar o valor do que estou oferecendo e abrir caminho para continuar a conversa. Sem pressão. Sem atacar o concorrente.

O que esperar: 3 respostas prontas, uma para cada objeção.

Ajuste antes de publicar: revise se o argumento de valor está correto para o que você vende de verdade.

Prompt 6 - Retomar contato (follow-up) sem parecer cobrança

Quando usar: quando você mandou orçamento ou proposta e o cliente sumiu.

Prompt:

Você é um especialista em atendimento comercial para pequenos negócios. Preciso de mensagens para retomar o contato com clientes que não responderam. Eu vendo [O QUE EU VENDO] para [PARA QUEM EU VENDO]. Meu tom de voz é [MEU TOM DE VOZ].

Escreva 3 mensagens de follow-up para situações diferentes:

Cliente recebeu orçamento e não respondeu em 2 dias.

Cliente disse “vou pensar” há mais de 3 dias.

Cliente sumiu depois de demonstrar interesse.

Cada mensagem precisa ser leve sem cobrar, lembrar o cliente do que foi conversado e ter um próximo passo claro. Máximo de 4 linhas por mensagem.

O que esperar: 3 modelos de mensagens prontas para copiar e adaptar.

Ajuste antes de publicar: coloque o nome do cliente e os detalhes específicos do que foi conversado.



Sequência de prompts para criar um calendário de conteúdos

- Os prompts **7, 8 e 9** a seguir funcionam melhor ao serem feitos em sequência:
- Comece pelo **Prompt 7**, que gera ideias de conteúdo para o seu negócio
- Depois use o **Prompt 8** e transforme uma ideia em uma legenda pronta
- Por último, use o **Prompt 9** e organize as ideias em um calendário de 2 semanas.

Prompt 7 - Ideias de conteúdo para o seu negócio

Quando usar: quando você trava na hora de pensar no que postar.

Prompt:

Você é um especialista em conteúdo para pequenos negócios nas redes sociais. Preciso de ideias de post no [REDE SOCIAL] para o meu negócio. Meu negócio: vendo [O QUE EU VENDO] para [PARA QUEM EU VENDO]. Meu canal principal é [MEU CANAL PRINCIPAL] e meu tom de voz é [MEU TOM DE VOZ]. Gere uma lista com 10 ideias de conteúdo. Para cada ideia, escreva somente o tema e um complemento curto. Inclua:

- 3 ideias de post de venda direta;
 - 2 ideias de bastidor ou processo;
 - 2 ideias de prova social ou resultado de cliente;
 - 2 ideias de dica útil para o meu público;
 - 1 ideia de post de apresentação do negócio.
- Não escreva a legenda ainda.

O que esperar: lista enxuta com 10 ideias organizadas por tipo, prontas para virar posts ou alimentar o Prompt 9.

Ajuste antes de usar: escolha as ideias que fazem mais sentido agora e descarte as que não cabem no seu momento.

Prompt 8 - Legenda de venda com CTA claro

Quando usar: quando você quer postar uma oferta, mas trava na hora de escrever a legenda. Use os 4 campos que você já preencheu sobre o seu negócio.

Prompt:

O que quero divulgar neste post: _____

Você é um especialista em comunicação para pequenos negócios nas redes sociais. Preciso de uma legenda de venda para o meu [MEU CANAL PRINCIPAL]. Eu vendo [O QUE EU VENDO] para [PARA QUEM EU VENDO]. Meu tom de voz é [MEU TOM DE VOZ]. O que quero divulgar neste post: [O QUE QUERO DIVULGAR NESTE POST]. Escreva 2 opções de legenda:

uma curta, até 5 linhas;

uma mais completa, com até 10 linhas.

Cada legenda precisa apresentar o que estou vendendo com clareza, mostrar para quem é e qual o benefício e ter um CTA direto no final. Sem excesso de emojis e sem prometer o que não consigo entregar.

O que esperar: 2 legendas prontas com CTA, uma simples e uma mais detalhada.

Ajuste antes de publicar: confira preço, prazo, condições e se o CTA bate com o canal onde vai postar.

Prompt 9 - Calendário simples de 2 semanas

Quando usar: quando você tem ideias, mas não consegue organizar uma rotina de publicação. Use os 4 campos que você já preencheu sobre o seu negócio.

Prompt:

Campos extras deste prompt:

Quantas vezes por semana consigo postar: _____

Ideias [escolhidas no Prompt 7]: _____

Você é um especialista em conteúdo para pequenos negócios.

Preciso de um calendário simples de publicação para 2 semanas. Meu

negócio: vendo [O QUE EU VENDO] para [PARA QUEM EU VENDO].

Meu canal principal é [MEU CANAL PRINCIPAL]. Consigo postar

[FREQUÊNCIA] vezes por semana. As ideias que quero usar são:

[IDEIAS ESCOLHIDAS NO PROMPT 7].

Monte um calendário de 2 semanas com dia sugerido, tema do post e tipo de conteúdo para cada publicação. Equilíbrio entre conteúdo útil e conteúdo de venda. Sem horário definido.

O que esperar: calendário de 2 semanas com dia, tema e tipo de conteúdo para cada publicação, no ritmo que você informou.

Ajuste antes de usar: adapte os dias conforme sua rotina real e troque qualquer tema que não faça sentido agora.

Prompt 10 - Rotina comercial simples da semana para MEI solo

Quando usar: quando você trabalha sozinho e não sabe por onde começar a semana.

Prompt:

Quantas horas por dia tenho para o negócio: _____

Você é um especialista em organização comercial para pequenos negócios. Preciso de uma rotina simples para a minha semana de trabalho. Eu vendo [O QUE EU VENDO] para [PARA QUEM EU VENDO]. Trabalho sozinho e meu canal principal é [MEU CANAL PRINCIPAL]. Tenho [HORAS POR DIA] horas por dia para dedicar ao negócio.

Monte uma rotina semanal simples com blocos de tempo para:
atendimento e resposta a clientes;
envio de ofertas ou retomar contatos;
publicação de conteúdo;
revisão rápida do que funcionou na semana.

Formato simples por dia da semana. Só o comercial básico, sem tentar resolver tudo.

O que esperar: divisão simples do tempo dedicado a cada atividade do negócio durante a semana, com blocos para atendimento, venda, conteúdo e revisão.

Ajuste antes de usar: adapte os horários e blocos para a sua rotina real. Ignore o que não cabe no seu dia.

Fechamento

A IA te ajuda a organizar. Você confere, ajusta e assina.

Antes de publicar ou enviar qualquer resposta gerada por esses prompts:

- 1.** Releia em voz alta e veja se parece natural, como vocêalaria normalmente;
- 2.** Corte qualquer frase que pareça artificial demais;
- 3.** Confira se preço, prazo e condições estão corretos;
- 4.** Substitua palavras genéricas pelo jeito real que você fala com seu cliente.

Confira mais conteúdos úteis como esse no [Portal Sebrae](#).

