

Blueprint de Perguntas Poderosas para Formulário Nativo

O documento que separa lead curioso de lead que paga.

Filtre curiosos. Selecione compradores. Construa um CRM que só responde “quando começamos?”

Implementado em +200 funis e validado em múltiplos 7 dígitos em vendas.

BLUEPRINT
P R E M I U M

@sou.arthurdelia

🔒 Blueprint de Perguntas Poderosas para Formulário Nativo

Copie, cole e faça o prospect disputar uma vaga pra falar com você.

Ainda tá gastando tempo explicando pra curioso o que **deveria estar resolvido antes do primeiro "oi"?** Então esse blueprint é o seu novo filtro de realidade.

Aqui dentro, você vai encontrar as **perguntas exatas** que usamos pra transformar cliques em **candidatos qualificados** — prontos pra entrar na call querendo ser escolhidos.

📌 **Sem teoria. Só o que já gerou múltiplos 7 dígitos em vendas** com formulários validados no campo de batalha.

Se a ideia de ver seu WhatsApp explodindo com lead quebrado **te dá azia**, vire a página. Se não... fecha esse PDF e continua queimando verba no criativo errado.

(Foi direto? Ótimo. Vamos ao que interessa.)

Não tenha medo de fazer a pergunta certa

Uma das principais funções de qualquer funil é **separar o joio do trigo**.

E você pode fazer isso de dois jeitos: ↗ Durante a call ↗ Ou já no anúncio

Qual você prefere?

Se a sua resposta for "na call"... Sinto muito (nem preciso terminar esse parágrafo — já sei o que vem por aí).

Agora, se a resposta for "no anúncio" (como deveria ser)... **Então por que você continua se comunicando como se estivesse falando com qualquer um?**

Comunicação que todo mundo entende, não atrai MQL. Atrai lead curioso. E enche seu CRM de problema.

Entenda isso de uma vez: **Não tenha medo de afunilar sua mensagem.** Não tenha medo de fazer perguntas que só o seu MQL consegue entender e responder. É esse "pouco" que vê valor em pagar R\$40k pelo seu conhecimento.

A fórmula (nada mágica) pra atrair lead que paga caro e rápido

1

Copy Criptografada

Só o seu MQL consegue ler

2

Nível de Consciência Elevado

Não adianta o cara ter perfil e grana se ele **não enxerga valor na sua entrega**

3

Canais de Venda Inteligentes

Aqui, usamos 80% da verba em Formulário Nativo (lead bom, barato e rápido)

4

Funis de Suporte

Criam prioridade e consciência para quem ainda não tá pronto

@sou.arthurdelia

E por fim... o time

Você sozinho chega mais rápido. Com time, você chega longe.

Faturar 2MM/ano sozinho? Pode rolar. Mas quer jogar o jogo dos players? **Fatura 10MM por mês com time.**

Se você quer ser respeitado no digital como um nome de peso, **comece a pensar na escala do comercial, não só do tráfego.**

Eu costumo dizer aos meus mentorados:

"Marketing é a caneca meio cheia — o problema mais fácil de resolver. O mais difícil é gente. Crescer é contratar."

Dominar marketing e vendas é só o começo. **O jogo real é escalar pessoas.**

(Não, não vou falar de IA aqui. Esse papo fica pra outro momento.)

Como usar em 3 passos (leitura de 60s)

1. Escolha o objetivo do formulário:

- Quer qualificação rápida? Foque no bloco **Completude**.
- Quer que o lead já sinta a dor? Adicione o bloco **Consciência**.
- Quer se posicionar como escasso? Finalize com o bloco **Inversão de Valor**.

2. **Copie e cole no seu Form Nativo.** Ajuste palavras como "empresa", "consultório" e faixas de preço ao seu nicho.

3. **Publique e monitore:** Meta mínima:

- **85%** dos formulários com todas as respostas
- **CPL \leq R\$20**

Se alguma pergunta derrubar o preenchimento abaixo de 80%, ajuste ou remova.

 Regra de ouro: Form com mais de 8 perguntas vira inquérito. E lead não gosta de ser interrogado.

Blocos e objetivos

Bloco 1: Completude

"Sem dados, sem diagnóstico. Sem diagnóstico, sem venda." (Pule se curte conversar às cegas.)

Objetivo: coletar os fatos frios — faturamento, investimento, tamanho do time — **sem parecer um contador.**

Bloco 2: Consciência

"Dor explicitamente vendida. Urgência implícita empurra o sim."

Objetivo: fazer o lead **sentir o próprio buraco.** Quem responde esse bloco, já chega aquecido.

Bloco 3: Inversão de Valor

"Não é você entrevistando o lead. É o lead tentando te convencer."

Objetivo: se posicionar como premium. Você não suplica pra vender. Você seleciona.

Micro-script (antes da pergunta)

"Pra ajustar o plano à sua realidade, preciso de um número rápido."

"Nada sério, só pra entender a velocidade do seu negócio."

"Time enxuto ou já estruturado? Isso muda o caminho."

"Me diz rapidinho como o marketing roda aí."

"Caso eu precise te enviar algo, qual WhatsApp está sempre à mão?"

Pergunta (campo sugerido)

Qual é a média de faturamento mensal da sua empresa hoje? Até R\$30 mil R\$30-80 mil R\$80-150 mil Acima de R\$150 mil

Quantos novos clientes você fecha, em média, por mês? (campo numérico)

Você vende sozinho ou tem uma equipe comercial? Vendo sozinho Tenho 1-2 vendedores Tenho 3+ vendedores

Quanto você investe em marketing/mídia paga a cada mês? Nada ainda Até R\$5 mil R\$5-15 mil 15 mil+

Seu WhatsApp com DDD: (campo telefone – obrigatório)

♦ Bloco 2 — Consciência

Objetivo: fazer o lead quantificar a dor e enxergar urgência.

Micro-script

"Quero que você veja o tamanho real da oportunidade (ou do problema)."

"Se fosse escolher só UMA grande barreira hoje, qual seria?"

"Projete um cenário positivo."

"Última, prometo! Quero medir sua pressa."

Pergunta

Se nada mudar nos próximos 90 dias, quanto acha que deixará de faturar? (campo aberto)

O principal gargalo do seu crescimento é... Falta de leads Leads sem verba Processo comercial falho Outros (especifique)

Se dobrasse o número de clientes qualificados amanhã, qual seria o impacto no faturamento? (campo aberto)

Em qual prazo deseja ver resultados concretos? Imediato 1-3 meses 3-6 meses Sem pressa

♦ Bloco 3 — Inversão de Valor

Objetivo: posicionar você como seletivo; o prospecto "aplica" para ganhar vaga.

Micro-script

"Somos hands-on e só pegamos poucos projetos por vez."

"Crescimento exige skin in the game."

"Resultados vêm de execução rápida."

"Precisamos alinhar visão."

"Curiosidade: de 0 a 10, quanto comprometido está em escalar agora?"

"Só abrimos 5 vagas/mês."

Pergunta

Está disposto a investir pelo menos 15% da sua receita em crescimento se o plano fizer sentido?

Sim Não

Qual faixa de investimento mensal está confortável pra escalar agora? R\$3-5 mil R\$5-10 mil R\$10-20 mil 20 mil+

Você ou alguém do time consegue dedicar 2h semanais para implementar as ações? Sim Não

Qual afirmação te define melhor? Quero dominar o processo e internalizar Prefiro terceirizar e focar no core

Nota de comprometimento: (slider 0-10)

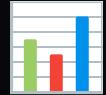
Por que deveríamos escolher trabalhar com você e não com outro negócio? (campo aberto – resposta curta)

Como usar: Escolha 1-2 perguntas de cada bloco (máx. 7 no total) para manter o form ágil.

Cole no Form Nativo.

Ajuste termos ("empresa", "clínica", "agência") e faixas de valores conforme seu nicho-alvo.

Com essas perguntas, o lead se auto-edua, entende o custo de não agir e, no final, pede para ser escolhido — antes mesmo da sua primeira mensagem.



Checklist de Otimização

Métrica	Alvo
Tempo de preenchimento	≤ 2 min
Taxa Preenchimento (Lead/Clique link)	$\geq 40\%$
CPL Qualificado	\leq R\$20
Taxa de agendamento	$\geq 15\%$
Conversão Lead → Call	$\geq 25\%$

⚠️ Se esses números caírem, não é culpa do criativo. Revise o processo de fechamento (principalmente a etapa de ancoragem e pitch).

A carta que você gostaria de ter lido 1 ano atrás

Se você chegou até aqui, é porque cansou de ser só mais um com funil rodando e resultado travado.

Você não tá quebrado.

Mas também não tá crescendo no ritmo que deveria.

E não é por falta de esforço.

Você tá tentando. Correndo. Investindo.

Só que tá tentando no escuro. Com lead errado.

Com gente que nunca deveria estar no seu CRM.

Com MQL que só tem o “L” .

A real é que você tem uma baita entrega.

Você muda negócios, transforma vidas, gera resultado.

Mas ainda tá explicando preço pra gente que nem entende o valor.

Isso precisa acabar.

Esse blueprint não é mais um PDF.

É um lembrete:

Quem filtra bem, vende fácil.

Quem pergunta certo, não precisa convencer.

Quem comunica no código certo, só atrai quem já vem decidido.

A partir de agora, você não joga mais o jogo do volume.

Você joga o jogo da precisão.

Da escassez.

Da autoridade.

A próxima vez que alguém abrir o formulário pra falar com você,
não vai ser pra te enviar "Qual o preço?".

Vai ser pra pedir uma chance de ser atendido.

E isso começa agora.



Próximo passo

Se 12 perguntas já são capazes de filtrar curiosos... **imagine o funil inteiro implementado com você, lado a lado comigo.**

👉 **Aplique para disputar uma das 5 vagas do Programa de Implementação Híbrida.**

Chega de responder "qual é o valor?" pra quem não tem verba.

Envia um Mensagem na minha DM ou Aguarde meu time te chamar no whatsapp!